

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DOCTORADO EN ECONOMÍA TEÓRICA



***LA TEORÍA ECONÓMICA COMO MARCO DE ESTUDIO Y
ANÁLISIS DE LAS RELACIONES ENTRE LA ECONOMÍA Y LA
RELIGIÓN EN LA ELECCIÓN DE OBJETIVOS, ASIGNACIÓN DE
MEDIOS, Y LOS PROCESOS DE DESPLIEGUE DE ACCIÓN DE
LOS AGENTES.***

ANÁLISIS DE LOS MODELOS DE “ECONOMICS OF RELIGION”.

TESIS DOCTORAL

Doctorando: Radoslaw Tadeusz Biernacki

Director de la tesis: Prof. Dr. D. Rafael Rubio de Urquía

Tutor: Prof. Dr. D. Ángel Rodríguez García-Brazales

Madrid, 2013

For man's character has been moulded by his every-day work, and the material resources which he thereby procures, more than by any other influence unless it be that of his religious ideals; and the two great forming agencies of the world's history have been the religious and the economic. Here and there the ardour of the military or the artistic spirit has been for a while predominant: but religious and economic influences have nowhere been displaced from the front rank even for a time; and they have nearly always been more important than all others put together.

Alfred Marshall, Principles of Economics

Índice

Presentación.....	17
Agradecimientos.....	25
 PRIMERA PARTE: EXPOSICIÓN DEL TEMA Y DEL ENFOQUE DE ANÁLISIS....	29
 Introducción	31
 CAPÍTULO 1: Estado del tema de estudio	37
1. Breve nota histórica	40
1.1. Los antecedentes: Desde la Grecia Clásica hasta el siglo XVII	40
1.2. Desde Adam Smith hasta la formulación de <i>EoR</i>	46
1.2.A. Adam Smith	46
1.2.B. Los principales autores de la Teoría Económica Moderna	48
1.2.C. La obra de Max Weber	57
1.3. Afirmaciones de los teólogos sobre la economía	61
2. Panorámica del estado actual del tema	63
2.1. Religious Economics.....	64
2.2. Economics of Religion.....	70
2.2.A. Revisión de bibliografía presentada por Iannaccone.....	71
2.2.B. Revisión de bibliografía presentada por Kumar	74
2.2.C. Revisión de bibliografía presentada por Koch	80
2.2.D. Otras obras de referencia.....	81

2.3. Otras publicaciones	85
3. Observaciones finales.....	86
 CAPÍTULO 2: La naturaleza y estructura fundamental de la Teoría	
Económica	91
1. La clase general de objetos teórico-económicos.	96
2. Las antropologías subyacentes a las construcciones teórico – económicas.	104
2.1. Las antropologías – análisis general.....	105
2.2. La antropología subyacente a los modelos de teoría económica neoclásica. .	109
3. Representación formal de los objetos teóricos	115
4. Estructura fundamental de las construcciones teórico – económicas	123
5. Naturaleza de la explicación teórico – económica.....	129
6. El enfoque teórico adoptado en el análisis.....	137
 SEGUNDA PARTE: PRESENTACIÓN DE LOS MODELOS DE <i>EoR</i>.....	
Introducción	143
 CAPÍTULO 3: Términos y definiciones.....	
1. Introducción	145
2. Términos básicos – Economía.....	146
3. Religión y lo religioso	150
 CAPÍTULO 4: Presentación del modelo base	
1. Los fundamentos del análisis económico en la obra de G. Becker	162
1.1. El enfoque “económico” de la teoría del comportamiento humano.....	163
1.2. Elementos constitutivos de la teoría.....	165
1.2.A. Elementos básicos de la teoría económica	166

1.2.B. La teoría de la asignación del tiempo.....	169
1.2.C. La asignación del “tiempo” y los “bienes” en el transcurso del tiempo.....	174
1.3. La nueva teoría del comportamiento del consumidor.	176
1.3.A. Las preferencias estables	177
1.3.B. La función de utilidad	181
1.4. Aplicación de la teoría beckeriana de comportamiento.....	186
1.4.A. El comportamiento irracional y la teoría económica.....	188
1.4.B. La teoría de las Interacciones Sociales	189
1.4.C. Otras aplicaciones.....	191
1.4.C.1. Matrimonio, familia e hijos	192
1.4.C.2. Altruismo	195
1.5. Resumen	199
2. El modelo base aplicado a la religión en la obra de Lawrence Iannaccone. 201	
2.1. Introducción.....	201
2.2. Rational Choice	206
2.2.A. La teoría de la elección racional aplicada a la religión (rasgos generales).....	206
2.2.B. Presentación del enfoque.....	207
2.2.C. Justificación	208
2.2.D. Elementos previos a la aplicación del modelo.....	212
2.2.E. Los supuestos básicos del modelo.....	214
CAPÍTULO 5: Importancia y lugar de los datos estadísticos.....	219
1. La procedencia y la naturaleza de los datos.	221
2. El lugar de los análisis estadísticos en los modelos	230
3. Elenco de principales dificultades referentes a los datos y métodos estadísticos	237
CAPÍTULO 6: Modelos de comportamiento personal	251
Introducción.....	251

1. El modelo de participación religiosa.....	254
1.1. Presentación del modelo.....	254
1.2. Ampliación del modelo.....	261
1.3. Prolongaciones empíricas del modelo – estudios econométricos.....	262
1.4. Extensión y confirmación del modelo con nuevos datos	264
2. El capital religioso humano en el modelo de práctica religiosa.....	268
2.1. En qué consiste el modelo.....	269
2.2. Prolongaciones empíricas, (estudios estadísticos).....	270
2.3. Extensiones del modelo. Modelo de sustitución de los <i>inputs</i> en el proceso de producción y <i>habit forming</i>	272
2.4. Confirmando la teoría, “Lessons from Weekly Attendance Counts”	274
3. Modelo de producción.....	279
3.1. En qué consiste el modelo.....	280
3.2. Prolongaciones empíricas del modelo – estudios estadísticos.....	283
4. Modelo de donaciones.....	286
4.1. El modelo formal.....	288
4.2. Predicciones del modelo. Análisis numérico	291
5. Modelos de riesgo en la religión	294
5.1. Modelo de elección bajo incertidumbre	295
5.1.A. Formulación del modelo.....	299
5.1.B. Debate en torno al modelo de Durkin – Greeley	304
5.2. Modelo de elección racional de lo religioso bajo riesgo	307
5.2.A. Qué pretende explicar el modelo.....	309
5.2.B. Estudios estadísticos.....	312
 CAPÍTULO 7: Modelos de comportamiento de grupos	 317
1. Modelos de mercado de las religiones.....	319
1.1. Las bases del modelo	320

2. Modelo formal de iglesia y secta	322
2.1. Presentación del modelo	323
2.2. Prolongación del modelo – Teoría de Fundamentalismo.....	332
3. Modelo de iglesias como empresas y su papel en la sociedad	337
3.1. Presentación del modelo	337
3.2. Análisis empíricos del modelo – estudios estadísticos	344
3.3. Extensiones del modelo – Las doctrinas como instrumentos de producción de los bienes sociales.....	346
3.4. Extensiones del modelo – comportamiento social.....	350
4. Modelo de reducción de <i>free-riding</i> en grupos religiosos. Sacrifice and Stigma	355
4.1. Presentación del modelo	356
4.2. Análisis de datos estadísticos.....	362
4.3. Extensiones del modelo. Modelo de severidad de las iglesias	364
4.4. Reconsiderando el modelo de crecimiento de las iglesias – análisis de los métodos estadísticos.	370
5. Modelo de monopolios en el mercado de las religiones	376
5.1. Presentación del modelo	377
5.2. Estimación numérica, comprobación de la hipótesis.....	381
5.3. Extensión del modelo – verificación de la teoría	383
6. Modelo de participación religiosa en función de la relación entre la iglesia y el estado.....	385
6.1. Presentación del modelo	386
6.2. Prolongaciones empíricas del modelo – estudios estadísticos.....	388
7. La teoría de la movilización religiosa	392
7.1. Presentación de la teoría.....	392
7.2. Confrontando la teoría con los datos.	395
7.3. Extensión del modelo: Desregularización del mercado de religiones. Evidencia empírica.....	399

8. Modelo de crecimiento de las Iglesias	406
8.1. Presentación del modelo	407
8.2. Análisis estadísticos.....	409
9. Modelo teórico de lo sobrenatural.....	412
10. Modelos de la elección <i>Spatial-location</i> del rigor de las iglesias.	417
 CAPÍTULO 8: Aplicaciones de los modelos	 427
1. Los modelos de <i>EoR</i> como base de otros estudios sobre la economía y la religión	427
1.1. La religión estatal.....	429
1.2. La religión y el crecimiento económico	433
2. Aplicaciones a los modelos de sociología de la religión: el crecimiento de los Testigos de Jehová.....	440
3. Aplicaciones de los modelos al estudio de la historia de las religiones	442
3.1. Modelo de rent-seeking de la Iglesia medieval.....	442
3.2. Modelo de innovación doctrinal.....	446
3.3. La innovación doctrinal y rent seeking en la Iglesia Católica Medieval.....	448
 CAPÍTULO 9: Análisis de algunos ejemplos históricos en los modelos presentados	 455
 CAPÍTULO 10: Síntesis de explicaciones y predicciones	 465
1. Esquema – Mapa de los modelos de <i>EoR</i>	466
2. Presupuestos básicos del enfoque del <i>Rational Choice</i>	475
3. Preguntas que se plantean.....	477
4. Relaciones que se establecen, explicaciones	480
5. Predicciones generadas por los modelos	486

TERCERA PARTE: ANÁLISIS DE LOS MODELOS.....	491
Introducción	493
CAPÍTULO 11: Críticas a los modelos	495
1. Críticas al enfoque de la <i>Rational Choice Theory</i>	498
2. Análisis del enfoque de <i>Rational Choice</i> aplicado a la religión	509
2.1. “Elección” y “Religión” – crítica de Steve Bruce	510
2.2. Los modelos de <i>EoR</i> y las religiones orientales–críticas de Stephen Sharot ..	519
CAPÍTULO 12: Elementos para el examen de la validez de las explicaciones.....	525
1. La relación entre «economía» y «religión» en los modelos teóricos	526
1.1. Religión	528
1.2. “Conocimientos adicionales” y su relación con “plasmación en la acción de la experiencia religiosa”. La construcción teórica.	538
1.3. Planteamiento y examen sistemático de la pregunta por la relación entre «economía» y «religión».	545
2. Análisis de elementos necesarios.....	551
CAPÍTULO 13: Reconstrucción de las antropologías subyacentes a los modelos.....	559
1. Antropología subyacente al modelo de Becker	561
1.1. El sujeto agente.....	562
1.2. El comportamiento humano	568
1.2.A. El comportamiento humano y el principio de maximización.....	569
1.2.B. La función de utilidad y la función de producción doméstica	573
1.2.C. Los recursos escasos. Los precios y precios sombra.	574

1.3. Algunos análisis de la antropología de Becker	577
2. Antropología subyacente a los modelos de Iannaccone	593
2.1. El capital religioso humano en el modelo de Iannaccone	594
2.2. Modelo de elección bajo riesgo de Iannaccone.....	600
2.3. Modelo de iglesia y secta de Iannaccone	603
2.4. Modelo de lo sobrenatural de Iannaccone y Berman.....	605
2.5. Modelo de donaciones	611
2.6. Otros modelos de Iannaccone	614
3. Antropología subyacente a los modelos de los otros autores.....	623
3.1. Modelo de participación de Azzi y Ehrenberg	623
3.2. Modelo de producción de Redman	635
3.3. Modelo de Durkin y Greeley de elección bajo incertidumbre	639
4. Comparación de las antropologías entre los distintos modelos	643
 CAPÍTULO 14: Religión y las antropologías subyacentes.....	 655
1. Religión como un producto, un objeto de elección.....	656
2. Religión como sistema de normas morales.....	663
3. Religión como actividad con riesgo o incertidumbre	665
4. Resumen.....	672
 CAPÍTULO 15: Evaluación de la naturaleza y la capacidad explicativa de los modelos.....	 683
1. Resumen de los elementos fundamentales de la teoría económica.	684
2. Los <i>modelos</i> y su relación con el “mundo real”.	686
3. Análisis de los “ <i>mundos ideales</i> ” de <i>EoR</i>	693
4. Análisis de la <i>acción humana</i> en los modelos de <i>EoR</i>	697
5. Análisis del <i>comportamiento religioso</i> en los modelos de <i>EoR</i>	709
5.1. El objeto teórico de los modelos de <i>EoR</i>	710

5.2. La relación entre «religión» y «economía» en los modelos de <i>EoR</i>	712
5.2.A. Primer elemento: La «religión» como previa a los procesos de «economía»	713
5.2.B. Segundo elemento: La existencia operante del complejo «religión» en la acción humana.	718
5.2.C. Tercer elemento: La estructura de relación entre «economía» y «religión» en los modelos de <i>EoR</i>	721
5.2.D. Cuarto elemento: el planteamiento, examen y respuestas racionales a las preguntas por la relación entre «economía» y «religión».	727
5.2.E. Quinto elemento: La estructura de la construcción teórica necesaria para el examen de las preguntas por relación entre «economía» y «religión».....	729
6. Análisis de la capacidad de descripción y explicación mediante los modelos de <i>EoR</i>	731
7. Análisis de la capacidad predictiva de los modelos de <i>EoR</i>.	739
8. Los formalismos matemáticos y los datos estadísticos en los modelos de <i>EoR</i>	745
 CAPÍTULO 16: Resumen de conclusiones	 751
 CAPÍTULO 17: Perspectivas de investigación a futuro.....	 759
 BIBLIOGRAFÍA.....	 767
 Índice de Tablas.	 803
Índice de Figuras.....	805
Relación de símbolos utilizados	807
 APÉNDICE.....	 813

A la memoria de mis padres

A mi hermano Pawel

A mi familia

Presentación

El presente trabajo recoge la memoria de investigación sobre un conjunto de modelos teórico económicos del comportamiento religioso de las personas que en la literatura económica ha sido denominado *Economics of Religion* (EoR en adelante). Es lo que quisimos representar en el título de la presente tesis doctoral: *“La teoría económica como marco de estudio y análisis de las relaciones entre la economía y la religión en la elección de objetivos, asignación de medios, y los procesos de despliegue de acción de los agentes. Análisis de los modelos de Economics of Religion.”*

En la presente tesis analizamos estos modelos para responder a la pregunta por su capacidad de describir, explicar y predecir el comportamiento religioso humano, tal y como lo postulan sus autores. Concluimos, tras la investigación llevada a cabo, cuyos resultados se consignan en la presente tesis doctoral, que *dada la naturaleza y la estructura fundamental de las construcciones teórico económicas, los modelos analizados de EoR, no disponen de elementos suficientes para describir y representar el comportamiento religioso humano y, como consecuencia de lo anterior, no pueden explicar dicho comportamiento ni servir para la generación de las predicciones referentes al mismo.*

Como se puede apreciar con facilidad, el texto de la tesis incorpora una revisión bastante amplia y extensa de la bibliografía correspondiente al tema de nuestro estudio. Ahora bien, la decisión de incluir el análisis tan extenso de los artículos y publicaciones relacionadas con el tema que nos ocupa, se debe, principalmente a la necesidad de presentar el enfoque y las aportaciones propias de EoR, por ser éste, por lo general, poco conocido. Con todo, el objetivo de la tesis no consiste en elaborar un *survey* de la bibliografía de EoR, aunque – como elemento imprescindible, a nuestro juicio – se presenta también una revisión amplia de dicha bibliografía. El principal objetivo, tal y como apuntábamos (y

volveremos a insistir en este tema), consiste en – habida cuenta de las aportaciones de los modelos teórico económicos de *EoR* – analizar y evaluar si las pretensiones referentes a su capacidad explicativa del comportamiento religioso humano pueden ser consideradas válidas o, si por el contrario, se ha de reconocer su insuficiencia para cumplir tal cometido, y en tal caso, analizar y responder a la pregunta por las causas de la misma.

Nuestro interés por el tema se ha ido fraguando poco a poco. Al iniciar nuestros estudios de economía, nos hemos encontrado con un particular enfoque que otorgaba una importancia fundamental a las concepciones antropológicas subyacentes a los modelos teórico-económicos. De esta forma, todas las *dimensiones de la existencia humana*, por denominarlo de esta manera, eran necesarias de ser tomadas en cuenta para el estudio de la actividad que, de forma genérica, podríamos denominar como *económica*. Al iniciar los estudios de doctorado en Teoría Económica en el departamento de Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid, y al mismo tiempo los estudios de Máster en Filosofía en la Universidad Francisco de Vitoria y de algunas asignaturas de teología en la Facultad de Teología San Dámaso (hoy Universidad San Dámaso), se nos ha presentado la duda por la posibilidad de analizar la relación entre la economía y la religión. Partiendo desde la teoría económica nos hemos interesado por el trato que en la misma se otorgaba a la dimensión religiosa de la existencia y la acción humana teniendo en cuenta, precisamente, la naturaleza de los modelos teórico económicos y muy particularmente la estructura de la acción humana reflejada en dichos modelos. La toma de decisiones, la distribución de los medios de diversa índole, la ordenación de las actividades y la elaboración de proyectos de vida, con mayor o menor importancia, son todos elementos que intervienen en la acción humana de la cual trata de forma muy concreta la ciencia económica. Y teniendo en cuenta aquello, la pregunta por la relación entre economía – principalmente desde el enfoque de la teoría económica – y religión, cobraba para nosotros mayor importancia al darnos cuenta de la naturaleza y estructura fundamental de los modelos teórico-económicos. Los primeros pasos en la investigación sobre este

tema se remontan al trabajo que, bajo la dirección del Prof. Dr. Enrique Menéndez Ureña, realicé para la obtención del Diploma de Estudios Avanzados en el marco del mencionado programa de doctorado, y presentado en el año 2005 con el título “Las influencias religiosas como constitutivas del comportamiento económico. Un estudio de la obra de Marshall, Pareto, y Schäffle.” En aquel trabajo nos centramos en el estudio del trato que los diversos economistas han dado a la religión (en sentido general). En el transcurso de aquella investigación, de corte más bien histórico económico, nos encontramos con la obra de ciertos autores, principalmente Lawrence Iannaccone, (en aquel entonces, profesor en la George Mason University, Virginia, Estados Unidos), pero también Robert Barro y Rachel McCleary de la universidad de Harvard. Los autores planteaban en sus artículos de forma directa el tema de la relación entre economía y religión. Al detectar que el tema de nuestro interés, sí estaba presente en el debate económico hemos decidido profundizar en el estudio y análisis de las aportaciones de los economistas en este preciso campo. De esta forma, partiendo de la pregunta genérica por la relación entre *economía* y *religión*, y permaneciendo siempre en el ámbito propio de la ciencia económica¹ hemos iniciado con la búsqueda bibliográfica de las obras de referencia sobre el tema de economía y religión.

La primera búsqueda de los artículos y publicaciones diversas hemos realizado utilizando como palabras de referencia “economía”, “religión”, “creencias”, “fe”, “confesión”, “protestantismo”, “Islam”, “catolicismo” para los años del 1995 hasta 2005, ampliándola con el paso del tiempo, a medida que aparecían nuevas publicaciones sobre el tema. Como resultado de esta primera búsqueda hemos encontrado más de 200 publicaciones, principalmente en inglés, aunque los criterios de búsqueda incluían también otros idiomas, tales como español, italiano, francés, y polaco. Ahí mismo nos hemos podido dar cuenta de la amplitud del tema reflejada en los diversos enfoques con los que se han abordado los estudios que establecen o analizan la relación entre la economía y la religión. Todo el acervo intelectual ha parecido muy interesante

¹ El interés por el tema, y en consecuencia, el estudio del mismo se originan en el seno de la Teoría Económica y está orientado también hacia la misma Teoría Económica. Esto explica porque la precisión del tema que a cada paso hemos ido realizando ha desembocado en el tipo de los modelos teóricos que aquí estudiamos.

sobre todo debido a la amplitud de los temas y también, en algunos casos, a la originalidad del enfoque que presentaba. Ahora bien, tratándose del tema de la relación entre la religión y la economía, el cual hemos elegido para nuestro estudio, y teniendo presente que nuestro enfoque debía abarcar el análisis desde el punto de vista de la teoría económica hemos desechado en primer lugar aquellos estudios que no presentaban un enfoque estrictamente económico. Los análisis teológicos, históricos, sociológicos y similares aunque mantienen un gran interés, no aportaban mucho, en un primer momento, al estudio de la teoría económica y la relación que en el marco de la misma se establece con la religión.

Aquella búsqueda, arrojó luz sobre la situación compleja del tema y los diversos enfoques que, incluso desde la misma ciencia económica, se otorgaba al mismo. Pero a la vez hemos encontrado un vasto conjunto de monografías y, sobre todo, artículos en revistas especializadas de economía, en los cuales el estudio de la relación entre economía y religión adoptaba un enfoque particular, a saber: adoptando como cierto el enfoque propio de la escuela neoclásica, y principalmente la exposición de la *nueva teoría del comportamiento del consumidor* del economista estadounidense Gary Becker, los autores elaboraban los modelos teórico económicos con los cuales pretendían dar la explicación a ciertos hechos observables en el mundo real relacionados con algunos aspectos de la religiosidad de las personas. Por ello nos pareció importante y adecuado iniciar nuestra búsqueda de la respuesta a la pregunta por aquella relación, analizando precisamente las aportaciones generadas en el marco de este grupo de obras de referencia.

La parte, por tanto, en la que se ha centrado nuestro análisis de toda la bibliografía que hemos consultado tras la selección, recogía los modelos propios de *Economics of Religion*. Modelos que, utilizando las construcciones teórico-económicas aplican sus métodos al análisis de las actividades religiosas (y relacionadas con las mismas) de los hombres. Por ello, nos pareció no solamente importante y necesario, sino también interesantísimo realizar un estudio profundo de las aportaciones provenientes de *EoR*. Si las aportaciones resultasen verdaderas y válidas, nos proporcionarían una comprensión más completa de la relación entre la economía y la antropología en su vertiente de *dimensión*

religiosa propia de los hombres, pero también de la naturaleza de los modelos económicos, y especialmente los modelos de teoría económica. Si las aportaciones con las que nos encontrásemos resultasen, como mínimo, dudosas, sería entonces necesario poder realizar una evaluación de la capacidad explicativa de los mismos partiendo de los elementos constitutivos de los modelos teórico económicos, teniendo en cuenta la naturaleza y estructura fundamental de los mismos. Es menester reconocer y señalar ya desde el principio, que la importancia de los modelos de *EoR*, y en consecuencia, nuestra decisión de centrar la atención en el estudio y análisis de los mismos viene determinada no por el número de las publicaciones que adoptan el mismo enfoque, ya que la literatura que dedica su atención a la relación existente entre economía y religión, de la parte de la cual tenemos noticia, es no solamente muy extensa, sino también presenta gran variedad de enfoques distintos, incluyendo publicaciones en diversos idiomas, en revistas especializadas en diversas áreas del saber, etc. Tampoco, como es nuestra intención demostrar en la presente memoria, este enfoque aporta claridad a la explicación del comportamiento religioso de las personas. La importancia del enfoque propio de *EoR*, a nuestro juicio, viene determinada principalmente por el hecho de aplicar los métodos propios de análisis económico pertenecientes a la corriente *particularmente vigente* en el tráfico del pensamiento económico como es, tal y como indicábamos, la economía neoclásica. Por ello, hemos juzgado necesario, centrar nuestra atención en el conjunto de los modelos que, insertándose en el tráfico del pensamiento teórico económico, dado el estado actual de la ciencia económica, incorporan en su análisis temas relacionados con la religión, constituyéndose de esta manera, y precisamente dado este estado actual de la ciencia económica, en corriente dominante del análisis teórico económico en ciertos sectores particularmente prolíferos en producción y divulgación del pensamiento teórico económico.

Con el paso del tiempo, y a medida en que nuestra investigación iba avanzando, nos encontrábamos con cada vez mayor número de publicaciones sobre el tema que utilizaban el mismo enfoque que, por otra parte, conocíamos ya tras los primeros contactos con la obra de Iannaccone. Numerosos

economistas, sociólogos, e incluso historiadores, parecían tratar el tema de la relación entre economía y religión, partiendo todos de un mismo enfoque. Los elementos que pretendían haber demostrado los autores de los modelos se iban multiplicando, de forma que casi cada uno de ellos, relacionando la toma de decisiones y la ejecución de las mismas (acción humana) – referentes a la religión – se transformaba en objeto teórico de una construcción teórica para ser explicado y para ofrecer, dado el caso, las predicciones. Al ir avanzando en el estudio del tema, nos hemos encontrado ante un campo muy vasto que comprendía diversas publicaciones de las principales revistas de economía, especialmente en EEUU². La inmensa mayoría de las mismas, al realizar la búsqueda en términos de “economía y religión”, devolvía como resultado precisamente los artículos relacionados directamente con *EoR*. El creciente interés de los economistas por este tema, ha llevado a introducir, en el año 1998, un número de código de clasificación de *Journal of Economic Literature* propio de la religión (Z12) perteneciente al grupo de “Otros temas especiales” (Z) y dentro del mismo al conjunto de los estudios referentes a “*Cultural Economics; Economic Sociology; Economic Anthropology.*” (Z1). De forma que, una primera conclusión, nos permitía identificar los diversos enfoques otorgados al estudio de la relación entre economía y religión³, reconociendo también aquel enfoque que era particularmente vigente en las publicaciones de los economistas, a saber el enfoque propio de *EoR*.

Los posteriores análisis de las distintas aportaciones nos permitieron confirmar que lo que mayoritariamente está difundido entre los teóricos de economía son los elementos epistemológicos y conceptuales propios de una escuela particular del pensamiento económico que es la neoclásica. La vinculación directa de los diversos autores con el pensamiento y el método de ciencias económicas propuesto y utilizado por los máximos exponentes del pensamiento neoclásico como Milton Friedman y Gary Becker, la incorporación de sus mismos métodos en la praxis científico-económica del estudio de la

² La mayor parte de la bibliografía encontrada fue publicada en las revistas como: *American Economic Review; American Journal of Economics and Sociology; Economic Journal; History of Political Economy; International Journal of Social Economics; Journal for the Scientific Study of Religion; Journal of Economic Behavior and Organization; Journal of Institutional and Theoretical Economics; Journal of Political Economy; The Quarterly Journal of Economics; Rationality and Society; Review of Social Economy*; etc.

³ Los cuales revisaremos de modo sucinto en el capítulo 1, apartado 2 *infra*.

relación entre economía y religión, ha permitido concluir que es precisamente la escuela neoclásica la más prolífera en la actualidad en el estudio y análisis de *EoR*. Era por tanto necesario, dado no solamente el número elevado de las construcciones teóricas y modelos económicos dedicados a este tema, sino su particular penetración en el pensamiento económico, profundizar más aun en sus contenidos, explicaciones, razonamientos y predicciones. De esta forma hemos ido acotando el tema de nuestra investigación que partía de una pregunta genérica por cómo la relación entre economía y religión está tratada en los modelos de teoría económica, para centrarnos principalmente en el análisis de los modelos teórico económicos de comportamiento religioso de las personas dado el enfoque propio y característico de *EoR*.

La metodología de la investigación que hemos seguido consistía en el análisis detallado de los modelos de *EoR* teniendo en cuenta la naturaleza y estructura fundamental de la Teoría Económica. De forma que al estudiar cada uno de los artículos y obras de referencia, buscábamos responder (tras establecer de forma clara los términos y las definiciones que utilizaron los diversos autores) a las siguientes preguntas ¿Qué pretende explicar o predecir el modelo?, ¿en qué consiste el modelo?, ¿cuáles son las prolongaciones del modelo?, y ¿cuál es el papel de los datos estadísticos en los análisis presentados en los diversos modelos?. Con el paso del tiempo hemos tenido que añadir nuevas preguntas relacionadas directamente con la concepción de la estructura de la acción humana, resultante de la antropología subyacente adoptada por los autores. De modo que, al completar el marco desde el cual pretendíamos acercarnos a la obra de los autores, hemos tenido en cuenta en nuestro análisis los siguientes elementos:

- la estructura fundamental de las construcciones teórico-económicas,
- los supuestos antropológicos (explícitos e implícitos) subyacentes a los modelos
- la pretensión de los autores sobre la capacidad de representación, explicación y predicción del comportamiento religioso humano,
- los elementos constitutivos de los diversos modelos teórico económicos

- los análisis numéricos de las series de datos utilizados.

Lo que a continuación presentamos es la memoria y los resultados de nuestra investigación que hemos agrupado en tres partes. La estructura más detallada del presente trabajo será presentada en la introducción, por lo cual nos limitamos en este lugar a una sucinta presentación que nos permita una mejor comprensión de la línea de análisis y argumentación que seguimos. La primera parte está dedicada a la presentación del estado actual de *EoR*, incluyendo también algunos antecedentes particularmente significativos. En esta misma parte presentamos el enfoque que adoptamos como el marco analítico del análisis de la naturaleza y estructura fundamental de las construcciones teórico económicas. En la segunda parte abordamos la tarea de presentación de los diversos modelos de *EoR* que analizamos y algunos de los desarrollos posteriores de los mismos en forma de aplicaciones del método ahí ofrecido. En la tercera parte presentamos los análisis de todos los elementos anteriormente expuestos, para poder proceder a la evaluación de la capacidad de representación, descripción, explicación y predicción del comportamiento religioso humano mediante los modelos de *EoR*. Incorporamos también algunos anexos que serán presentados y comentados oportunamente.

Agradecimientos

Antes de proceder a la exposición he de expresar mi gratitud a ciertas personas y agradecimiento a algunas instituciones sin el apoyo, ayuda y colaboración de quienes sería imposible llevar a cabo la investigación cuyos resultados aquí presentamos.

Debo empezar los agradecimientos por el director de esta tesis, Prof. Dr. Rafael Rubio de Urquía, por su guía como maestro intelectual y cuya abundante obra me ha inspirado confianza en la economía como ciencia de la acción humana.

Al Profesor Dr. Ángel Rodríguez García-Brazales por asumir la tutela de la presente tesis.

A los Profesores Dr. Félix F. Muñoz Pérez y Dra. Maribel Encinar del Pozo por introducirme en las vías de la investigación y por transmitirme su pasión por la teoría económica. Por su apoyo, observaciones y la amistad con la que me honran. He de reconocer, y considero adecuado hacerlo en este preciso lugar, que fue gracias a ellos por lo que he empezado, todavía en los años de los estudios de licenciatura, interesarme por la economía, en general, y la teoría económica, en particular.

Al Dr. José Luis Cendejas Bueno, por la ayuda y sus observaciones en la redacción de algunos apartados de la presente tesis.

He de agradecer muy especialmente por las observaciones y comentarios a la tesis que, muy amablemente, me han ofrecido varios profesores. Sus aportaciones han permitido no solamente enriquecer el documento sino me han permitido ampliar los horizontes de cara a las futuras investigaciones.

A los Profesores Dr. José Manuel García Ramos, Dr. Clemente López, Dr. Pablo Domínguez (q.e.p.d.) quienes han sido un apoyo muy importante en los momentos difíciles de la investigación y trabajo en la presente tesis.

Un agradecimiento especial a Dña. Benilde Luengo, sin cuyo apoyo en la búsqueda y selección de la bibliografía mi investigación seguramente no podría presentar resultados tan completos de referencias bibliográficas.

A la Universidad Francisco de Vitoria de Madrid, y muy especialmente al Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales «Francisco de Vitoria», a las autoridades del mismo y a todos mis compañeros, por la oportunidad de participar en primera persona en las distintas actividades relacionadas con la investigación, el soporte económico y apoyo moral a lo largo de todo el proceso de la elaboración de la presente tesis doctoral.

A mis directores y formadores, quienes con su apoyo, paciencia y confianza me han alentado y permitido adentrarme en la investigación de fondo, acompañando al mismo tiempo, el proceso formativo en todos sus aspectos.

Un especial y sentido agradecimiento a mis amigos. Sin duda alguna ellos forman gran parte de este proceso de elaboración de la tesis contribuyendo, aunque de forma indirecta, a que este proyecto se hiciera realidad. Sin duda no me es posible mencionar aquí a todas las personas que estimo y aprecio, todos ellos son conscientes de mi gratitud por la amistad con la que me honran. De forma especial sin embargo, por su particular colaboración en todo lo que implicó el proceso que me condujo a la preparación de esta tesis, he de agradecer a Dr. Manuel Salord, D. Deomar de Guedes Vaz Neto, D. Ignacio Oriol, Dr. Alberto García, Dr. Emilio Martínez, D. Javier Cereceda. A todos ellos, mi gratitud y más sincero aprecio.

Un agradecimiento especial al personal administrativo de la Universidad Francisco de Vitoria y de la Universidad Autónoma de Madrid.

Un reconocimiento de profunda gratitud al Departamento de Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid, por acoger el trabajo de la investigación y preparación de la presente tesis doctoral. He de expresar mi agradecimiento y profunda satisfacción por la posibilidad de llevar a cabo la preparación de la tesis doctoral que vio sus inicios precisamente en el marco del programa de doctorado en Teoría Económica de dicho departamento.

Además, al aceptar y promover la presente investigación el Departamento de Análisis Económico se inserta en el grupo de otros centros de investigación, escuelas y universidades, en los cuales se mantiene vivo el interés por la relación de la economía con otras dimensiones de la existencia y acción humana, como por ejemplo Taubman Center, Harvard Kennedy School of Government, de la Universidad de Harvard, la Universidad Ludwig Maximilian de Munich, y muchas otras.

Finalmente un agradecimiento que he de hacer manifiesto a Aquel que sostiene la existencia de todas las personas, por sostener en cada momento y en todos los sentidos la mía.

PRIMERA PARTE

EXPOSICIÓN DEL TEMA Y DEL ENFOQUE DE ANÁLISIS

Introducción

Lo que a continuación exponemos es la memoria y los resultados de nuestra investigación. Dividimos nuestra exposición en tres partes, siguiendo en la presentación de los distintos capítulos con sus respectivos apartados un orden lógico. En esta primera parte, de carácter introductorio, presentamos en primer lugar cuatro elementos. Iniciamos con una breve presentación global del tema del cual hemos partido para plantearnos la pregunta que aquí queremos investigar. A saber, en los dos apartados del capítulo 1, nos ocupamos en primer lugar en presentar una breve nota histórica que nos permitirá tener una idea más clara del interés que a lo largo de muchos siglos ha despertado la pregunta por la relación entre economía y religión. El segundo apartado de dicho capítulo nos ocupará la presentación de la visión panorámica general del estado actual del tema, tanto de *EoR* como, de forma mucho más breve, de los otros enfoques del estudio de dicha relación. Tras esta presentación histórica, dedicaremos el capítulo 2 a la exposición sumamente reducida de la naturaleza y estructura fundamental de la Teoría Económica, como el enfoque que adoptamos en nuestro análisis. Nos parece esta exposición de suma importancia, principalmente a efectos de nuestro trabajo, siendo el propósito de nuestra investigación el análisis precisamente de un grupo bien definido de los modelos teórico económicos. Finalizaremos este capítulo con la exposición del enfoque que adoptaremos en nuestro estudio (Cap. 2, apartado 6). Por ello, afirmábamos que el orden de presentación que seleccionamos para esta memoria de investigación, es un orden lógico, pues va aportando, paso a paso, los elementos que en cada momento se presentan como necesarios para poder abordar la tarea que nos proponemos.

En la segunda parte de nuestro trabajo, indudablemente la más extensa, realizamos la exposición de todos los elementos esenciales de los diversos modelos de *EoR*. Iniciaremos con la presentación de los términos y las definiciones de principales conceptos utilizados en los modelos que analizaremos (capítulo 3). Seguidamente presentaremos el marco general de la teoría económica y más específicamente de los modelos propios de *Rational Choice* utilizados por los autores de los modelos de *EoR* (capítulo 4). Iniciaremos por tanto con la presentación de las principales aportaciones de economista y Premio Nobel de economía Gary S. Becker. Hemos de tener en cuenta, que lo que en aquel capítulo se expone no representa, ni pretende hacerlo, un resumen de la obra de Becker. Lo que exponemos, son todos aquellos elementos que permitirán la comprensión de aquellos modelos que estudiaremos que utilizarán este mismo enfoque de *Rational Choice*, que como veremos, serán prácticamente todos los modelos de *EoR*. Además de la facilidad de comprensión de los modelos, las afirmaciones de Becker nos serán muy útiles al confrontar la realidad de los modelos, sus aportaciones y predicciones, con la naturaleza de los modelos teórico económicos al intentar llevar a cabo la evaluación de la capacidad explicativa de los mismos. Con estos elementos, y algunas aplicaciones de los mismos que serán también oportunamente presentadas, procederemos a la exposición, tan detallada como sea el menester, de los diversos modelos teórico económicos seleccionados. Analizaremos con detalle veinticuatro modelos teórico económicos principales de *EoR* divididos en dos grupos: modelos de comportamiento personal (capítulo 6) y modelos de comportamiento de grupos (capítulo 7). A la hora de realizar nuestra investigación nos centrábamos en algunos de los puntos fundamentales, queriendo destacar de qué trataba el modelo, qué pretendía explicar o predecir, en qué consistía el modelo – su construcción interna, y las aplicaciones o extensiones posibles. Nos interesaba de modo principal indagar la estructura interna de la argumentación presentada, teniendo en cuenta aquello que hemos expuesto ya anteriormente referente a la naturaleza de la teoría económica. Dedicaremos también una sección de la segunda parte a la presentación de las diversas aplicaciones del enfoque propio de *EoR* al estudios económicos de otra índole, como por ejemplo estudios de corte más bien sociológico o histórico (capítulo 8). Nos parece interesante incluir

aquí algunas aportaciones de este tipo, ya que nos permitirá tomar mayor conciencia de la necesidad de un análisis crítico de la estructura y, en consecuencia, la evaluación de la capacidad explicativa de los modelos de *EoR* al ser – estos modelos – instrumentos utilizados (aunque, hemos de reconocerlo, de forma muy reducida) en las otras ramas de la ciencia económica u otras ciencias.

La tercera parte del presente trabajo está dedicada al análisis crítico de lo expuesto en la segunda parte. Comenzaremos con la presentación de algunas de las críticas principales al enfoque de Rational Choice utilizado en los modelos económicos, tanto a nivel general, como en el caso concreto de los modelos propios de *EoR* (capítulo 11). Posteriormente expondremos los elementos necesarios para el planteamiento y examen sistemáticos de la relación entre economía y religión en el seno de la Teoría Económica (capítulo 12). Con las conclusiones que obtendremos de esta exposición procederemos a la presentación de los elementos fundamentales de la teoría económica tal y como quedarán claramente de manifiesto en la exposición de la naturaleza de los modelos teórico económicos. Por ello, dedicaremos el capítulo 13 a la reconstrucción de las antropologías subyacentes (las cuales, la mayor parte de las veces están presentes de forma implícita) a los sucesivos modelos que habremos expuesto en la parte segunda, para con ello, preparar todos los elementos necesarios para el estudio y la evaluación de la capacidad explicativa (y predictiva – lo cual quedará completamente claro al tratar el tema de la naturaleza de la explicación teórico económica) de los modelos de *EoR*. De forma muy breve, en el capítulo 14, procederemos también a la reconstrucción de las antropologías subyacentes a la concepciones de la religión presente en los modelos de *EoR*. Como a su debido tiempo se hará evidente, este elemento nos parece muy importante para abordar el tema de la capacidad explicativa de los modelos. Con todo lo precedente podremos ocuparnos, en el capítulo 15 del análisis más profundo de los modelos teórico económicos de *EoR* y el examen y evaluación de su capacidad explicativa. Observemos que, una vez hecho aquello, nos será más fácil posicionarnos ante el análisis crítico de aquellos estudios en los cuales se utilizaba las predicciones generadas por los modelos de *EoR*. Terminaremos con la exposición de un breve resumen de las principales

conclusiones de nuestra investigación (capítulo 16), y de algunas perspectivas para el futuro desarrollo de las investigaciones teórico económicas sobre la relación entre economía y religión (capítulo 17).

Los objetivos, por tanto de la presente investigación son los siguientes: En primer lugar ofrecer una revisión sistemática lo más completa que sea menester de los principales modelos teórico económicos pertenecientes al conjunto de los modelos de *EoR*, a partir de una aproximación teórica capaz de contenerlos a todos, incluyendo también, a modo de ejemplo, algunas aplicaciones de dichos modelos al estudio de la relación entre economía y religión desde otros enfoques como, por ejemplo, el histórico, sociológico, etc. En segundo lugar, ofrecer un análisis de la estructura interna de dichos modelos en una perspectiva teórica más abarcante. En tercer lugar ofrecer una evaluación de los modelos presentados y analizados en vista de la valoración de su capacidad de representación – y en consecuencia – de descripción, explicación y predicción⁴ referente a la relación entre economía y religión. Obsérvese por tanto que la pregunta esencial a la que en primer lugar tendremos que dar respuesta, al abordar el tema de nuestro estudio, será por la existencia de la relación entre, refiriéndonos aquí todavía de modo muy genérico, economía y religión y el modo en el que esta relación se articula en el mundo real, y – dado lo anterior – de qué manera esta relación está *descrita* y – si fuese el caso – *explicada*, mediante las construcciones teórico económicas seleccionadas. Esta pregunta irremediablemente nos llevará al planteamiento de la pregunta por el “*espacio*” que en *lo humano* ocupa la religión y la economía, y – considerada esta última como la peculiar ciencia de la acción humana – en consecuencia, por la estructura de relación entre la religión y la acción humana como susceptible de ser erigida en objeto teórico del estudio y análisis mediante los modelos teórico económicos. Lo que, por lo tanto, queremos demostrar es la incapacidad de los modelos teórico económicos propios de *EoR* para ofrecer las predicciones,

⁴ Obsérvese que el orden de las palabras representa la necesidad y la condicionalidad que ha de ser impuesta y/o exigida a una construcción teórica cualquiera, y en el caso del presente estudio, una construcción teórico económica para la realización de cada una de las sucesivas etapas. La capacidad de describir un fenómeno, un hecho real en el seno de una construcción teórica, es condición necesaria (pero no suficiente) para llevar a cabo el intento de ofrecer la explicación racional del mismo. Solamente si este intento de ofrecer la explicación racional del fenómeno constituido como objeto teórico de una construcción teórica surte efectos que a juicio del teórico son satisfactorios, es posible proceder al intento de formulación de las predicciones mediante las construcciones teóricas.

explicaciones y, ni siquiera la adecuada descripción de la relación entre economía y religión, debido – principalmente – a la inadecuada concepción de la estructura de la acción humana, resultado de la adopción del enfoque propio de la misma de la escuela neoclásica, lo cual impide la incorporación en el análisis teórico económico de los elementos tales como son los propios del comportamiento religioso. Téngase en cuenta que la pregunta por la relación entre economía y religión no es una pregunta marginal, sino, como veremos tras el análisis sistemático de la estructura fundamental de la teoría económica, esta pregunta se constituye en central, siendo que el fundamento de cualquier construcción teórico económica está constituido por, entre otros elementos, una teoría de la acción humana expresiva de una antropología. Dependiendo por tanto de los puntos de partida para la elaboración de una construcción teórico económica será posible, lo será con algunas matizaciones o no lo será en absoluto, la incorporación en la representación y – dado el caso – explicación de varios elementos propios y característicos de la existencia (y acción) de las personas, entre ellos también la religión. Esto que acabamos de afirmar se refiere a los intentos de formulación de las construcciones teórico económicas en los cuales el teórico parte de la observación y análisis del mundo real. Lo que, en definitiva, pretendemos por tanto demostrar, es – dado el orden de las cosas reales – a las cuales tenemos acceso mediante la observación, estudio y análisis, la incapacidad de los modelos teórico económicos de *EoR* de establecer la relación entre la economía y religión y por lo tanto, su incapacidad para explicar el comportamiento religioso de las personas en su totalidad⁵. Obsérvese que, tal y como lo trataremos con más detenimiento, será necesario por tanto analizar y exponer aquellos elementos que sean fundamentales para lo que ha de ser considerado genuinamente religioso en el comportamiento humano. Esta

⁵ Esta afirmación ha de ser considerada matizando bien lo que entendemos por la religión y su lugar en la constitución de una antropología. Por ello, adelantando ya algunos elementos que presentarán los modelos que estudiaremos la “asistencia a un servicio religioso” no puede ser considerado como *todo* el comportamiento religioso, pero tampoco ha de ser desestimada por completo. Por ello, en la afirmación que presentamos como el propósito del presente trabajo de investigación, utilizamos la expresión “*comportamiento religioso de las personas en su totalidad*” entendiendo por *total* aquello que incorpora y mantiene los elementos fundamentales y básicos que han de ser presentes para que una acción humana – objeto último del estudio de una construcción teórico económica – pueda ser clasificada (y no solamente por una descripción vaga que guarda algún tipo de referencia) como perteneciente al ámbito del comportamiento religioso. Al mismo tiempo será necesario exponer aquellos elementos fundamentales y básicos que han de ser presentes para que una acción humana puede ser clasificada como comportamiento económico – elemento que estudiaremos con más detenimiento al analizar la naturaleza y estructura fundamental de la teoría económica.

observación nos remite nuevamente a la consideración de la importancia que para nuestro estudio tendrá el análisis de la teoría general de la acción humana tal y como será utilizada y/o incorporada en los modelos teórico económicos que estudiaremos.

En el anexo incluiremos algunas tablas con resultados, principalmente, de algunas regresiones realizadas por los autores de los diversos modelos que analizaremos, refiriéndonos a ellas oportunamente en cada caso.

CAPÍTULO 1

Estado del tema de estudio

Hemos comenzado nuestro trabajo con la cita de *Principios de Economía*, de Alfred Marshall, en la cual después de afirmar, refiriéndose a la ciencia económica como: “*Thus it is on the one side a study of wealth; and on the other, and more important side, a part of the study of man. .*” (Marshall 1994 (1920), p. 1) describía también las dos *fuerzas* que desde siempre han influido de forma especial en el comportamiento de las personas de toda la historia, a saber, la *religión* y la *economía*

En el presente trabajo, tal y como apuntábamos en la *presentación*, nos dedicaremos al estudio y análisis de las relaciones entre *economía* y *religión* presentadas en el marco muy específico de los modelos de *EoR*. Cabe, sin embargo, preguntarse al inicio de nuestra investigación, primero por la realidad histórica de estas relaciones. ¿Podemos hablar propiamente de la relación entre *economía* y *religión* solamente a partir de la formulación más explícita de la ciencia económica moderna? Si es así, el marco de referencia para nuestro análisis supera, y por mucho, los años de desarrollo del *EoR*. Ahora bien, si la respuesta es negativa, entonces, nos encontramos ante un panorama mucho más extenso que abarca, de esta forma, todo el período histórico de la existencia humana. Así, por ejemplo, Oslington, en la introducción a la edición de los volúmenes de *The International Library of Critical Writings in Economics* dedicados a *economía* y *religión*, en la que se recogen algunos de los trabajos que desde diversos enfoques de la ciencia económica (histórico, teórico, etc.) han sido publicados, afirma:

“The importance of religion for economics is seldom recognized by contemporary economists. However, a number of eminent economists have seen religion as a crucial influence on economics. (...) Religion and economics are intertwined at many levels. The deepest link, which will be the focus of

these volumes, are between religious thought and economic theory. There are other levels such as policy (...), but understanding the policy linkages depends on proper view of the underlying relationship between religion and economic theory.” (Oslington 2003, p. ix)

El análisis de los textos desde la Grecia antigua, pasando por los primeros siglos de nuestra era, la Edad Media y todos los sucesivos períodos hasta nuestros días nos arroja la luz para responder negativamente a la pregunta que acabamos de plantear, y por lo mismo afirmar que la relación entre *economía* y *religión* se extiende a lo largo de toda la historia humana de la cual disponemos de textos escritos. Para comprender bien esta afirmación es necesario explicar adecuadamente los significados de los términos que utilizamos, principalmente los de *economía* y *religión*. Para Aristóteles, el filósofo griego del siglo IV a.C. la economía, del griego de *oἶκος* "casa" (con el sentido de patrimonio), y *νέμω*, "administrar", significaba precisamente esto, el arte de la administración de la casa. No tenía por lo tanto por objeto, en primer lugar, a las riquezas. Para referirse al arte de adquirir las riquezas, Aristóteles, siguiendo a Tales de Mileto, utilizó el término *crematística*⁶. Entenderemos por tanto, a efectos de la presentación histórica que queremos realizar en el presente capítulo, el término *economía* en el sentido más amplio, incluyendo en el también el de *crematística*, que, de hecho, es el que más se aproxima a la concepción moderna del uso más común de la palabra economía⁷. El concepto de *religión* se presenta, y con mucho, más complejo de establecer de forma general. La comprensión de la religión puede referirse a los aspectos rituales (litúrgicos), cosmogónicos, morales, éticos, etc. Precisaremos más el concepto de religión que nos será necesario a efectos del presente trabajo, es decir, para el análisis sistemático de los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso, en el capítulo 12, apartado 1.1. Ahora bien, para lo que aquí, en este preciso momento nos interesa, nos será suficiente una aproximación (que reconocemos ser extremadamente genérica) a la religión que abarca temas relacionados con la dimensión espiritual – que establece el nexo entre el hombre y los órdenes sobrehumanos de existencias – y la dimensión moral o ética – que orienta los nexos tanto entre el

⁶ Crematística, del griego *χρηματιστική*, que a su vez se deriva de *χρήματα*, bienes, riqueza, dinero.

⁷ Sobre los distintos campos de significado de la palabra *economía* ver Rubio de Urquía (2008, p. 168).

hombre y esos órdenes como (como consecuencia de lo anterior) entre los hombres entre sí. En la primera parte del presente capítulo veremos por tanto, de forma sumamente resumida y sucinta, de que manera el reconocimiento de la existencia de la relación entre *economía* y *religión* es mucho anterior a la formulación de la ciencia económica como tal. El objetivo de esa exposición, tal como adelantábamos, consiste principalmente en arrojar luz sobre la existencia de relación entre estas dos realidades. Por ello en la exposición nos limitaremos casi exclusivamente a presentar un esbozo de los autores enumerando algunos aspectos de su obra que reflejan la conciencia de la existencia de relación entre *economía* y *religión*. Insistimos sin embargo, en que la brevísima presentación que a continuación exponemos pretende dar solamente una idea general – aunque, eso sí, bien fundamentada – sobre la afirmación de la existencia de relación entre economía y religión como propia de la existencia y experiencia humana.

La segunda parte del presente capítulo nos ocuparemos de presentar un panorama general de la situación actual del tema de relación entre *economía* y *religión*, centrándonos principalmente en los estudios de *EoR* y apuntando los otros enfoques que recibe en la producción científica (limitándonos al ámbito de la ciencia económica) el tema de relación entre estas dos realidades.

Procedemos, por tanto, a presentar una breve nota histórica sobre el trato que la relación entre economía y religión ha recibido en algunos de los textos de autores más representativos. En nuestra presentación nos centraremos exclusivamente en el estudio de algunos autores y sus correspondientes obras en el ámbito de la civilización occidental, y esto, principalmente, por la sencilla razón de ser en el seno de la civilización occidental donde con el paso del tiempo se ha desarrollado la ciencia económica moderna y, en consecuencia, las construcciones teóricas propias de *EoR*. Es decir, al limitarnos al estudio del pensamiento heleno, romano, o proveniente del judaísmo, dejamos del lado toda referencia, interesantísima por otra parte, a los escritos de autores presocráticos, de tradición oriental, etc.

1. Breve nota histórica

Los apartados que siguen no pretenden convertirse en una exposición detallada, y ni siquiera medianamente completa de la historia del pensamiento económico. Nuestro único objetivo consiste en la presentación de algunas de las aportaciones relevantes que manifiesten el interés por la relación entre economía y religión. Por ello, las referencias serán limitadas y muy breves.

Además de presentar afirmaciones sobre la naturaleza de esta relación, expondremos también otras en las cuales se postula, no tanto la *inexistencia* de dicha relación, sino más bien su poca relevancia – a juicio, por supuesto, de sus autores – que esta relación puede tener o implicar para un estudio propio de la ciencia económica.

1.1. Los antecedentes: Desde la Grecia Clásica hasta el siglo XVII

Conocemos, a través de los textos principales y enorme cantidad de estudios que sobre este tema se han elaborado, la realidad religiosa del mundo antiguo en la época que abarca el mayor resplandor de la civilización helena y romana. La vida en la antigua Grecia estaba envuelta en las representaciones mitológicas de la existencia y actuación de las diversas divinidades a las cuales los humanos debían de rendir el culto⁸. En ello consistía principalmente la *religión*. En cambio, en la Grecia Clásica no existía una separación o una diferencia clara entre la filosofía (ética), la política y la economía. Platón, por ejemplo en *La república*, plantea el modelo político-económico fundado exclusivamente en motivaciones éticas, ya que son la virtud y las buenas disposiciones del *alma* que han de guiar sus acciones y lo alejarán del vicio y de la violencia. Trata por lo tanto los temas del valor del trabajo, el mercado, el intercambio y el instrumento que lo posibilita, es decir la moneda y el dinero en

⁸ Véase por ejemplo Nestle (1975).

general, la riqueza, etc. Todos estos elementos son analizados para ayudar a un sabio obrar de las personas, es decir, para orientar la acción humana⁹.

El análisis de la obra de Aristóteles, no permite establecer una relación directa entre lo que él comprendía por *religión* y su pensamiento teológico, y mucho menos con la moral¹⁰. Ahora bien, el pensamiento filosófico o ético de Aristóteles presenta una vinculación estrecha y directa tanto con la *economía* (en el sentido que hemos presentado anteriormente) como con la *crematística*. En la *Moral a Nicómaco*, Aristóteles afirma: “*Volvamos ahora a nuestra primera afirmación; y puesto que todo conocimiento y toda resolución de nuestro espíritu tienen necesariamente en cuenta un bien de cierta especie, expliquemos cuál es el bien que en nuestra opinión es objeto de la política, y por consiguiente el bien supremo que podemos proseguir en todos los actos de nuestra vida. La palabra que le designa es aceptada por todo el mundo; el vulgo, como las personas ilustradas, llaman a este bien supremo felicidad, y, según esta opinión común, vivir bien, obrar bien es sinónimo de ser dichoso.*” (Aristóteles, Lib. I, Cap. II). Para alcanzar esta felicidad, que es el *fin supremo* del hombre, este necesita ordenar sus acciones, entre las cuales se encuentran todas aquellas relacionadas con la vida, la administración de los bienes y en general todo aquello que es necesario para un *cierto bienestar exterior* (Cfr. Aristóteles, Lib. X, Cap. IX). Entre los temas que ha tratado Aristóteles, en el marco de su filosofía o de la moral, encontramos aportaciones sobre cuestiones estrictamente económicas como pueden ser la idea del valor, de la riqueza o de la moneda.

Las aportaciones que sobre el tema de relación entre economía y religión podemos encontrar en la cultura judaica son de naturaleza diversa. La identidad

⁹ “En cuanto a mí, lo que me parece es el asunto es lo que voy a decirte. En los últimos límites del mundo inteligible está la idea del bien, que se percibe con dificultad; pero una vez percibida no se puede menos de sacar la consecuencia de que ella es la causa primera de todo lo que hay de bello y de bueno en el universo; que, en este mundo visible, ella es la que produce la luz y el astro de que ésta procede directamente; que en el mundo invisible engendra la verdad y la inteligencia; y en fin, que ha de tener fijos los ojos en esta idea el que quiera conducirse sabiamente en la vida pública y en la vida privada.” (Platón, *La República o el Estado* lib. VII)

¹⁰ “En todo esto [el dominio de la moral y la felicidad] no hay ninguna referencia a Dios. Incluso cuando en el libro K (*Metaph.*) Aristóteles habla de la sabiduría contemplativa que nos hace semejantes a Dios (...), no se trata de una dependencia respecto de Él, de una sumisión a la razón divina, sino simplemente de dejar dominar en nosotros el pensamiento, de hacernos dioses si se quiere, pero sin Dios. Se trata de imitar el puro juego del pensamiento divino, conciencia de conciencia. La doctrina moral de Aristóteles no se vincula desde el interior al primer principio de su metafísica. La idea que él se hace de las relaciones del hombre con Dios le impide fundar la ética sobre el Absoluto. El dios de Aristóteles no puede pensar en el hombre. El acto bueno no puede agradarle y el acto malo no puede ofenderlo. Si las cosas se ordenan a él, estaríamos tentados de decir que es a pesar de él (...).” (Thiry 1957, p. 249, en Martínez 1999, p. 274).

del pueblo judío se va originando principalmente debido a su conciencia religiosa, es decir, partiendo de una experiencia comunitaria de la actuación divina. La configuración del pueblo judío viene dada y determinada primeramente por su relación con Dios, y solo en un segundo lugar de la comparación con la organización social de otros pueblos. La identidad por tanto, es primeramente religiosa y solo posteriormente nacional. Por ello, todas las normas referentes a la riqueza y el esfuerzo, el uso del dinero, préstamos, comercio, la justicia distributiva etc., venían determinadas por la autoridad de Dios mediante las órdenes dadas por los profetas o quienes actuaban por la autoridad concedida desde lo alto. De esta forma, las normas que orientaban la conducta y las acciones de las personas tenían su fuente directa en la relación de estas con el Dios – libertador, protector y creador – y viceversa. Sin embargo, como señala Barry Gordon, incluso en los textos bíblicos se observa diferentes perspectivas de trato de lo económico debido a las diferentes *teologías subyacentes*: “*At the root it is due to very different conceptions of the relation of God the Creator to His creation.*” (Gordon 1994, p. 22)

Con el surgimiento y expansión del cristianismo nos encontramos, en el transcurso de los siglos, con gran cantidad de textos (sermones, cartas, etc.) en los cuales los *Padres de la Iglesia* trataban los diversos temas relacionados con la conducta de las personas¹¹. Ahora bien, todas estas aportaciones partían de la preocupación por el bien espiritual de las personas, en función del cual deberían orientar sus actos, y en consecuencia toda la actividad relacionada con *lo económico*¹². La principal causa reside en el hecho que la vida de las personas se desarrolla en comunidad, y por lo tanto sus actos tienen influencia tanto en su

¹¹ En la *Introducción* a Oslington, 2003, op. Cit., el autor afirma: “*If Christian theology has influenced modern economic theory, than historical study is our best chance of identifying any residues. As well as helping settle influence questions, history teaches us about the forces that have shaped the position of economists and theologians on the relationship between economics and religion, and help us to understand better current debates about relationship. An obvious place to start is the literature on the economics of Christian scriptures and Church Fathers.*” (Oslington 2003, p. x).

¹² “*Así como el campo científico griego representó el dominio de la Filosofía y el romano el del Derecho, en la Edad Media triunfó el interés por lo moral. En este momento de gran vigencia del sentimiento religioso, la principal preocupación de todos los autores fue la salvación del alma. Los problemas económicos y monetarios tuvieron relevancia en la medida en que plantearon algún tipo de conflicto de carácter moral. A los autores medievales no les interesó el asunto económico por sí mismo sino más bien la moralidad que dichas prácticas encerraban. Los temas tratados fueron asuntos referentes a la usura, al justo precio o al préstamo a interés en los que los autores no estudiaron la naturaleza de los fenómenos sino que se limitaron a tratar sus implicaciones morales, es decir la licitud o no de dichas actividades.*” (Font de Villanueva 2004, p. 38).

propia relación con Dios como en la vida de los demás. Muchos estudiosos¹³ se han dedicado al análisis de las implicaciones sobre la vida económica de las enseñanzas de la primitiva iglesia cristiana y de las aportaciones de los Padres de la Iglesia. Bástenos referirnos a la doctrina del valor, del precio o del salario de San Agustín, obispo de Hipona de inicios del siglo V d.C.; aportaciones de San Alberto Magno sobre el precio justo o las aportaciones de otros Padres de la Iglesia en relación a la riqueza y la propiedad, la limosna, la prosperidad económica, el comercio, etc.¹⁴. Viner, al comentar las aportaciones de los autores cristianos sobre los aspectos concretos de la vida de las personas, afirma: *“The moral doctrines of the Church were thus not merely a matter of preaching and moral influence but were of direct and practical consequence as effective social discipline in a period of almost universal faith. These doctrines were derived from the revelation, as presented in the Scriptures and interpreted by the Church, from church tradition, and from «reason», both intuitive and discursive, as embodied in «natural reason» or «natural law», including as such, at least from St. Thomas on, some Aristotelian metaphysics. The doctrines were immutable in principle, but the Church’s knowledge of them could develop under divine inspiration, and both the growth in understanding by the Church and changes in social conditions could bring changes in the mode and substance of the application of the doctrines to concrete case. It was the function of the «doctors» of the Church, by study of the Scriptures and church tradition, and by the application of trained and disciplined thought to specific problems, to clarify and otherwise improve the formulation of what in principle was eternal and unchangeable truth. From the thirteenth century on, after the discovery of Aristotle in the western world, and especially after the absorption of Aristotelian teaching by Albert the Great and St. Thomas Aquinas, Christian moral theology become a tremendous synthesis of biblical teaching, church tradition, Greek philosophy, Roman and canon law, and the wisdom and insights of the Scholastics themselves.”* (Viner 1978, p. 48) Santo Tomás de Aquino a lo largo de muchas de sus obras (*Suma Teológica*, *Comentario a Ética a*

¹³ Oakman (1986, 1991); Gordon (1989, 1994); Elliott (1993); Freyne (1995)

¹⁴ Un estudio más detallado de las diversas posturas sobre estos aspectos de la vida económica encontramos en el capítulo primero de Viner (1978).

Nicómaco, etc.) ha tratado en profundidad estos temas¹⁵ – como la teoría del valor, el bien común, la propiedad privada, el precio justo – afirmando por ejemplo, al referirse a la actividad comercial:

“[...] el lucro, que es el fin del tráfico mercantil, aunque en su esencia no entrañe algún elemento honesto o necesario, tampoco implica nada vicioso o contrario a la virtud. Por consiguiente, no hay obstáculo alguno a que este lucro sea ordenado a un fin necesario o aun honesto, y entonces la negociación resultará lícita. Así ocurre cuando un hombre destina el moderado lucro que adquiere comerciando al sustento de su familia o también a socorrer a los necesitados, o cuando alguien se dedica al comercio para servir al interés público; esto es para que no falte a la vida de la patria las cosas necesarias, pues entonces no busca el lucro como un fin, sino como una remuneración de su trabajo.”¹⁶

No hemos de olvidar tampoco las aportaciones de muchos de los escolásticos a lo largo de varios siglos, como por ejemplo Juan Duns Escoto, Juan Buridan, San Bernardino de Siena o Juan de Lugo¹⁷.

Especial mención merecen las aportaciones de los distintos autores de la Escuela de Salamanca como por ejemplo Francisco de Vitoria, Martín de Azpilcueta, Diego de Covarrubias y Leiva, Tomás de Mercado, Juan de Medina. En su tesis doctoral dedicada al estudio del monetarismo, al comentar las aportaciones de la Escuela de Salamanca, Font de Villanueva afirma:

“Las aportaciones económicas más relevantes de la Escuela de Salamanca son las que hacen referencia a la teoría cuantitativa del dinero. Una vez más en este momento la realidad antecede a la teoría: la extraordinaria afluencia de metales que, como consecuencia del descubrimiento de América, vivió nuestro país durante el siglo XVI con el correspondiente aumento de precios, centró el interés de los estudiosos en la relación existente entre la cantidad de dinero en circulación y el nivel de precios. Los estudios que sobre este hecho realizaron los doctores de la Escuela Salmantina dieron como resultado el desarrollo de la

¹⁵ Véase por ejemplo el comentario que presenta García Durán, J.A., (2010, p. 319) al papel de la generosidad y libertad presentado en lo que el autor denomina como “escritos económicos de Santo Tomás de Aquino.”

¹⁶ Santo Tomás de Aquino, *Suma Teológica, II-IIae, q.77, a.4.*

¹⁷ Sobre este tema, ver por ejemplo: Hoover (1955); Viner (1978).

Teoría Cuantitativa del Dinero. Aunque cierto es también que sin teoría no hubiera sido posible entender la realidad.” (Font de Villanueva 2004, p. 45)

Un interesante estudio y análisis de las relaciones entre las enseñanzas de los grupos religiosos, tanto católicos como protestantes, en el siglo XVI, lo encontramos en el libro de Abelardo del Vigo titulado *Economía y ética en el siglo XVI*¹⁸. Al referirse a la relación entre *economía* y *ética* en el pensamiento reformador y en la teología española renacentista, el autor presenta algunas orientaciones *de fondo* de la ética económica. Afirma: “*El sujeto del comportamiento moral en todas las esferas de la vida, por tanto también en el ámbito socio-económico, es siempre la persona. Quien actúa y plasma su ser con todas sus potencialidades en su conducta es el hombre. Pero ¿quién es el hombre? (...) De la respuesta a estas preguntas dependerán las decisiones que el hombre tome en un terreno tan complejo, resbaladizo y trascendental como es el de las acciones y relaciones económicas interpersonales y sociales.*” (del Vigo 2006, p. 263)

Como hemos podido observar, entre los filósofos, juristas, moralistas y teólogos a los que nos hemos referido, han estado presentes siempre algunas aportaciones referentes a lo *económico*, en el sentido común de la palabra. Ahora bien, aunque por diversas vías, han llegado a ello siempre partiendo del análisis de la acción humana, especialmente bajo el enfoque de la búsqueda de una ordenación de la misma para conseguir el fin que, como afirmaban, debía guiar dicha acción. De forma que, sea partiendo de la filosofía, o partiendo de la teología, las cuales afirmaban necesariamente *algo* sobre la existencia humana, y las vías de su desenvolvimiento llegaban a formular preguntas y respuestas sobre aquella ordenación que el hombre debería adoptar para dirigir sus actos. La preocupación por alcanzar el fin del hombre definido como la felicidad o la salvación eterna, llevaba, de forma directa, a la formulación de *consignas* para la orientación de la acción humana. De esta forma podemos percibir el nexo claro, que los autores han afirmado existir, entre la religión – vista como la concepción acerca de la existencia de lo sobrehumano – y la economía en el desenvolvimiento del curso histórico de las personas. La afirmación por tanto de

¹⁸ del Vigo (2006).

la existencia de la relación entre *religión* y *economía*, no ha de ser entendida en el sentido, que sería el más reducido, de las implicaciones de la visión teológica para las concretas realidades en las que se desenvuelve la acción humana referentes a los “temas económicos” (comercio, propiedad, teoría del valor, trabajo o del precio). Más bien, hemos de reconocer, que la adhesión a un determinado credo religioso implica *algo* (dicho sea en forma general) para toda la acción humana, lo cual, por tanto, nos sitúa en el ámbito de estudio específico de la economía¹⁹. E implica *algo* para la acción, porque en primer lugar tiene implicaciones directas sobre las respuestas a las preguntas por el significado, el sentido, el origen y el fin de la existencia humana.

1.2. Desde Adam Smith hasta la formulación de *EoR*

1.2.A. Adam Smith

La progresiva erección de la economía como un ámbito propio de las ciencias sociales, que de forma más extendida entre los economistas se atribuye tener su origen en Adam Smith (1723-1790), ha iniciado un cambio en la visión de la relación existente entre *economía* y *religión*. Sin duda alguna contribuyeron a ello los cambios en el pensamiento filosófico – principalmente en lo referente a la comprensión de la existencia humana y al campo de epistemología – social, político y económico con aportaciones de, entre otros, René Descartes (1596-1650), John Locke (1632-1704), David Hume (1711-1776), Jeremy Bentham (1748-1832), Augusto Comte (1798-1857). Excede por completo los límites de esta breve nota histórica, el análisis, de por sí muy interesante, de la evolución que ha experimentado la concepción de la relación entre economía y religión como consecuencia de los cambios a los que nos hemos referido. Tampoco, como ya lo hemos explicado anteriormente, es nuestro objetivo el estudio profundo de

¹⁹ Como con facilidad se observará en la exposición de la naturaleza y estructura fundamental de la teoría económica (capítulo 2), y especialmente tras presentar la introducción al planteamiento y examen sistemáticos de la pregunta por la estructura de relación entre *economía* y *religión* (capítulo 12). Como se indicará en los apartados respectivos, seguiremos en la exposición las afirmaciones del Profesor Rubio de Urquía a cuya obra nos referiremos oportunamente en cada caso.

las distintas concepciones de esta relación que podríamos deducir al analizar los textos fundamentales de los distintos autores, cuya actividad se ha desenvuelto tanto en el campo – cada vez más definido – de la economía, como en el de la teología. Bástenos con una referencia muy sucinta a algunas de las obras fundamentales de los autores que, reconocidos como fundadores de la teoría económica moderna²⁰, han aludido – en el seno de su análisis de los fundamentos de economía – a la religión, ya sea para afirmar la existencia o la importancia de dicha relación, ya sea para excluir o desecharla.

No podemos, en primer lugar, no referirnos a la obra del mismo Adam Smith. Sus dos obras principales: *The Theory of Moral Sentiments* (1759) y *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776) han tenido un gran influjo en la formación del pensamiento de los economistas posteriores y siguen siendo, hasta el día de hoy, objeto de numerosos estudios. En la primera, Smith trata los aspectos éticos de la conducta humana. La segunda, conocida más comúnmente como *La riqueza de las naciones*, la dedica a una exposición sistemática del modelo del *desarrollo económico* en el cual la concepción de la *naturaleza humana*, tal y como fue presentado por la Ilustración Escocesa era primordial. Por ello Smith se refiere y trata de forma explícita los aspectos *religiosos* de la existencia y actividad humana. Presenta su visión de la divinidad y el papel que esta ejerce en el comportamiento humano. Al hablar de un *ser omnipresente*, Smith afirmaba que el hombre se veía “dirigido” a controlar sus pasiones. Afirma la existencia de la religión en las sociedades primitivas como necesaria pues con ello se aseguraba la estabilidad. Esta estabilidad, sin embargo, sería garantizada, progresivamente, por un sistema legislativo. Sobre el análisis presentado por Smith de la relación (en sus diversas manifestaciones) entre la religión y la economía se han presentado muchos estudios²¹. Quizá, a efectos de nuestro trabajo, será necesario hacer una mención especial a dos elementos de los que trata Smith. En primer lugar la afirmación de que creencia en Dios constituye un mecanismo que ayuda al propio esfuerzo moral²² de la

²⁰ Sobre la selección de los economistas, que denominamos aquí como “fundadores de la teoría económica moderna” ver Rubio de Urquía (1999).

²¹ Anderson (1988), Hill (2001)

²² “Smith identifies two systems of morality applicable to civilized society: the strict or austere, which benefits society, and the liberal or loose. Common people admire the former; “people of fashion”, the latter. The former, promoted by religious sects attractive to the working class, protects adherents from what Smith calls the vices

persona, cuyas consecuencias ayudan a mantener las actitudes necesarias como la honestidad, benevolencia, la moderación de la violencia etc. Afirma Smith:

“When the general rules which determine the merit and demerit of actions, come thus to be regarded as the laws of an All-powerful Being, who watches over our conduct, and who, in a life to come, will reward the observance, and punish the breach of them; they necessarily acquire a new sacredness from this consideration. (...) The sense of propriety too is here well supported by the strongest motives of self-interests. The idea that, however we may escape the observation of man, or be placed above the reach of human punishment, yet we are always acting under the eye, and exposed to the punishment of God, the great avenger of injustice, is a motive capable of restraining the most headstrong passions, with those at least who, by constant reflection, have rendered it familiar to them.” (Smith 1982 [1759], p. 179).

En segundo lugar, merece una especial mención el concepto del *mercado religioso* (*Religious Market*). Volveremos a este concepto a la hora de presentar algunos de los modelos de *EoR* (cfr. capítulo 7 *infra*), pues la idea de la iglesia como una corporación o una empresa ha estado muy presente en el enfoque particular de *EoR*.

1.2.B. Los principales autores de la Teoría Económica Moderna

La formulación de economía como ciencia, principalmente mediante la elaboración de los trabajos de *teoría económica* – tal como la entendemos hoy en día – ha ido progresivamente separando el ámbito de la misma mediante el establecimiento del objeto teórico propio de la ciencia económica, postulando, de esta manera, la división entre aquellos ámbitos que se reconocían propios de otras disciplinas. Por ello de especial interés nos parece el análisis de algunos de los textos de los economistas fundadores de la teoría económica moderna, en los cuales hacen una referencia explícita a la *religión* manifestando, de esta manera,

of levity: «The vices of levity are always ruinous to the common people, and a single week's thoughtlessness and dissipation is often sufficient to undo a poor workman for ever, and to drive him through the despair upon committing the most enormous crimes». (Smith, Wealth... book V, chapter I part III Article III, 10).” (Peterson 2009, p. 187).

su concepción sobre la relación existente entre esta y la *economía*, abordando el tema de esta relación desde el ámbito propio de la ciencia económica. El análisis de estos textos es, de por sí, muy interesante, pero sobrepasa los límites del objetivo que nos hemos trazado en el presente estudio. Por ello nos limitaremos a unas breves referencias a los autores, y donde el caso lo amerite a presentar algunas de las citas más representativas de su posición sobre el tema.

William Stanley Jevons (1835–1882), economista británico del siglo XIX, en su obra *The Theory of Political Economy*, exponía algunos elementos que caracterizaban a la economía como *cálculo de placer y dolor*²³. En referencia a su posición sobre la religión, encontramos muy interesantes afirmaciones en *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. La entrada correspondiente a Jevons, elaborada por Bert Mosselmans, recoge algunos comentarios sobre este aspecto en la obra de Jevons.²⁴

Vilfredo Pareto, (1848-1923), sociólogo, economista y filósofo italiano, ha sido un autor especialmente prolífico. En su *Manuel d'Économie Politique* expone algunos de los elementos que nos interesan especialmente por su referencia directa a la religión. Afirma Pareto:

²³ Cfr. Jevons 1998[1871], Prefacio.

²⁴ "Although Jevons does not discuss explicitly the Trinity, it is clear that he believes in the existence of one God. He does not describe him as a personal being or father, but as a general principle of abstract goodness (Black 1973: 258). This abstract principle is in perfect accordance with scientific findings: he reports that his conception of God is derived from an examination of matter and mind. The world is a "vast organism" with order and form expressing intention and mind, which implies that God is inseparable from his works. He is visible "in the wonderful order and simplicity of Nature, in the adaptation of means to ends, and in the creation of man to which everything refers, with power capable of indefinite improvement" (Black & Könekamp 1972: 155). Jevons founds his faith "on Man and his feelings", because humanity's mental feelings of love and sympathy are the only places where intentions of good can be discovered. Every religion refers to the same eternal principles or "moral truths", but the state of civilization determines their degree of misrepresentation. Different religions are merely costumes thrown over these principles, and Unitarianism contains the "most simple and truth-like" set of religious beliefs. God is depicted as a principle of abstract goodness, and Jesus is seen as the messenger who brought the eternal moral truths to humankind. Whereas Newton was a genius of natural science and Mozart of music, Jesus was a moral genius. The history of Unitarianism is also the history of a rational approach to religion, and a critical approach to the Holy Scripture. In general, Unitarians did not oppose scientific development, but on the contrary they argued that science and religion should be seen as two sides of the same coin. The growing critical attitude of Unitarianism coincides historically with the rise of evolutionary theory: especially Darwinism, but also wider theory such as the work of Auguste Comte and Herbert Spencer. Jevons was particularly favourable towards Spencer's evolutionary ethics. The evolutionary perspective allows Jevons to integrate his religious beliefs in a view on the world as growing towards higher moral consciousness and rationality. Like Spencer, Jevons argues that there is no conflict at all between science and religion. On the contrary: they are both directed towards truth, and therefore they cannot contradict each other. Jevons congratulated John Herschel for his condemnation of the Theological Declaration of Scientific Man, which equated freedom of inquiry with a tendency to irreligion (Black 1977a: 60). Jevons even intended to write the Tenth Bridgewater Treatise (following Charles Babbage's Ninth Bridgewater Treatise) to show the perfect compatibility between science and religion, but he never completed this work." Mosselmans, Bert, "William Stanley Jevons", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2012 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/spr2012/entries/william-jevons/>>

“El hombre realiza acciones económicas, morales, religiosas, estéticas, etc. Se expresa exactamente la misma idea diciendo «Estudio las acciones económicas y prescindo de las otras», o «Estudio al homo oeconomicus que realiza solamente acciones económicas». De modo semejante, las siguientes dos formas expresan la misma idea: «Estudio las reacciones de este azufre y oxígeno, aislados de cuerpos extraños que puedan contener», y «Estudio las relaciones de azufre químicamente puro con el oxígeno.» La misma sustancia que considero químicamente pura en química, puedo considerar como un punto físico en mecánica. Puedo considerar solamente la forma en geometría, etc. El mismo hombre lo puedo considerar homo oeconomicus en economía, lo puedo considerar homo ethicus si trabajo sobre la moralidad, o homo religiosus en la religión. Una sustancia concreta incluye la sustancia química, mecánica, geométrica etc.; El hombre incluye al homo oeconomicus, al homo ethicus, al homo religiosus, etc. En suma, considerar estas diferentes sustancias, a estos diferentes hombres, equivale a considerar las diferentes propiedades de esta sustancia real, de este hombre real, y no tiene otro fin que dividir en partes el objeto de estudio. Uno está gravemente equivocado cuando acusa a otra persona que realiza un estudio de las acciones económicas – o homo oeconomicus – de descuidar, e incluso de despreciar las acciones morales, religiosas, etc.”²⁵

“La ciencia y la fe no tienen nada en común, y la segunda no puede contener ni más ni menos de la primera.”²⁶

“Es el error que cometieron los antiguos filósofos que siempre querían ir hacia el origen de las cosas. (...) Para conocer completamente un árbol por ejemplo, podemos empezar por las raíces y subir hasta las hojas, o empezar por las hojas y bajar hasta los raíces. Las antiguas ciencias metafísicas en gran parte tomaron el primer camino; las modernas ciencias experimentales han

²⁵ Pareto V., (1909) *Manuel d'Économide Politique*. París, Gird & Brière. Reimpresión en *Oeuvres Complètes* de V. Pareto, Tomo VII. Ginebra, Librairie Droz: 12-13 En R. Rubio de Urquía (1999). *Dottrine economica: scienza economica e dottrina sociale della Chiesa, primera parte*. Ciudad del Vaticano: Pontificia Universitas Lateranensis, Instituto Pastorale.

²⁶ Pareto *Manuel d'Économide Politique*. Op. Cit., p. 21.

usado exclusivamente el segundo; y los hechos han demostrado que solamente las segundas llevan al conocimiento de la verdad.”²⁷

De especial interés nos parecen las afirmaciones de otro economista eminente, como fue Alfred Marshall (1842-1924). Hemos aludido a su obra *Principles of Economics* en la introducción a este capítulo. Queremos, sin embargo, detenernos un poco más en la presentación de lo que el autor, a lo largo de su obra afirma, en referencia a la relación entre *economía y religión*.

“Religious motives are more intense than economic, but their direct action seldom extends over so large a part of life. For the business by which a person earns his livelihood generally fills his thoughts during by far the greater part of those hours in which his mind is at its best; during them his character is being formed by the way in which he uses his faculties in his work, by the thoughts and the feelings which it suggests, and by his relations to his associates in work, his employers or his employees.” (Marshall 1994[1890], p.1)

“History in general, and especially the history of socialistic ventures, shows that ordinary men are seldom capable of pure ideal altruism for any considerable time together; and that the exceptions are to be found only when the masterful fervour of a small band of religious enthusiasts makes material concerns to count for nothing in comparison with the higher faith.” (Ibid., pp. 7-8)

Podríamos decir que según Marshall, lo religioso influye en el comportamiento humano, pero no en la *“conducta del hombre en las ocupaciones ordinarias de la vida”* a las que, con mucho, dedica más tiempo. Además, como la ciencia económica *“is a study of men as they live and move and think in the ordinary business of life (...)”²⁸* nos pueden interesar los impulsos religiosos que inclinan a un cierto servicio desinteresado (altruismo, o en palabras de Marshall *“activo social latente”*) ya que pueden ser un factor favorable para potenciar el desarrollo, y por ello el economista debe interesarse en ellos según Marshall, pero este interés no pasa de ahí.

²⁷ Ibid., p. 17

²⁸ (Marshall 1994[1890], p.12)

Quizá merezca una especial mención en este recorrido por las visiones de los distintos economistas sobre la relación entre *economía* y *religión* la obra de Albert Schäffle (1831-1903). Un interesante estudio de su *enfoque ético-antropológico de la ciencia económica* presenta el Profesor Enrique Menéndez Ureña en su capítulo del libro *Estudios de Teoría Económica y Antropología*²⁹ que lleva por título “Economía y Antropología: Albert Schäffle, un caso singular.”³⁰ Citemos aquí solamente dos textos que presentan de forma suficientemente clara lo que a efectos de nuestra exposición nos interesa.

*“Consideremos que la economía de un pueblo es la sociedad en cuanto actúa para hacer del mundo exterior un medio (para la realización) de todos los fines de la sociedad, de la misma manera que el Estado es la sociedad en cuanto organismo jurídico, que la Iglesia es el conjunto de todas las asociaciones para la religión, que la escuela lo es para la realización del fin formativo. Cada parte penetra todas las demás. La economía penetra, en cuanto finanzas, al Estado y a la Iglesia; el Estado, como organismo del derecho, penetra, en cuanto administra justicia y en cuanto policía, a la economía y a la Iglesia; la Iglesia, la escuela, el arte, penetran religiosa, moral, intelectual y estéticamente a la economía y al Estado, espiritualizándolos (...) Por eso la doctrina económica ha de considerar todos los demás aspectos de la vida de la sociedad no solamente en cuanto fines, para cuya realización ha de proporcionar medios; tiene que considerarlos también como agentes en la economía misma. Por ello la economía antropológica está muy lejos de separar la actividad económica de cualquiera de los otros aspectos de la vida de la sociedad.”*³¹

“El dominio del elemento personal-humano sobre la economía de un pueblo se revela en el dominio del valor [...] La ciencia, el arte, la moral, la religión, el Estado [...] al dominar las concepciones, disposiciones, necesidades

²⁹ Rubio de Urquía, Ureña, Muñoz (2005)

³⁰ Ureña (2005)

³¹ A. Schäffle, «Mensch und Gut in der Volkswirthschaft oder der ethisch-anthropologische und der chrematistische Stadtpunkt in der Nationalökonomie, mit besonderer Rücksicht auf die Grundprinzipien der Steuerlehre», en *Deutsche Vierteljahrs-Schrift* (1981), Viertes Heft, p. 294 en Ureña, E. M., 2005, p. 213.

(de los individuos), dominan el valor [económico] y, a través de él, todo el proceso de la producción, el consumo y la reproducción.”³²

Al analizar los textos de otros economistas vemos de que manera existía una insistencia en aclarar el objeto de la ciencia económica, separándolo de los demás elementos de la acción humana. Observemos que este mismo intento manifiesta ya la concepción bastante clara de la misma ciencia económica. Así por ejemplo Irving Fisher (1867-1947), economista estadounidense que contribuyó a la difusión de ideas neoclásicas afirmaba:

“Sin duda ninguna el placer y el dolor están relacionados con el deseo y, sin duda ninguna, el placer y el deseo tienen una importante función biológica y sociológica como registros de condiciones «salutíferas» o «patológicas». Pero el economista no necesita envolver su propia ciencia en brumas de la ética, la psicología, la biología y la metafísica.”³³

Entre otros economistas podemos encontrar algunos de los textos con referencias directas al tema *religioso*. Así el economista italiano Luigi Amoroso (1886-1965), otro representante de la corriente neoclásica de la economía, escribía:

“De los fenómenos humanos, la ciencia económica estudia ciertas manifestaciones particulares que vienen, así, a quedar idealmente aisladas de las manifestaciones de otra naturaleza (jurídica, política, moral, religiosa) que les acompañan.”³⁴

Esta línea de especialización de la investigación económica, habiendo afirmado que trata del comportamiento y de las acciones humanas, dejaba cada vez más claro que no iba indagar en las causas de las mismas. De esta manera la atención principal de los economistas se centró en los efectos de estas actuaciones (e interacciones) observables en el “mercado”, cuyo motor principal se encontraba en el “valor”. Era un pue quento indiscutible, y aceptado por todos

³² A. Schäffle, «Mensch und Gut ...», op. Cit. p. 300 en Ureña, E. M., 2005, pp. 213-214.

³³ Fisher, Irving. *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices*. 1ª ed. 1892, Transactions of the Connecticut Academy, vol. IX. 1892. New York: Augustus M. Kelly, Reprints of Economic Classics, 1965. Parte I, Cap. I §1, p.11). En R. Rubio de Urquía. (1999) *Dottrine economiche...*, Op. Cit.

³⁴ Amoroso, Luigi. *Lezioni di Economia Matematica*, 1921. Padua: Raccolta di Scritti a cura dell'Istituto di studi Economici, Finanziari e Statistici dell'Università di Ciudad del Vaticano. CEDAM – Casa Editrice Dott. Antonio Milani, (reimp), 1973, Cap. V, § 66, p. 365. En R. Rubio de Urquía. *Dottrine economiche...*, Op. Cit.

los economistas (que querían ser fieles a los cánones de la ciencia). La división conceptual de las actuaciones del hombre para su mejor estudio y exploración, llevó sin embargo a las afirmaciones que no siempre eran confirmadas por la realidad. La búsqueda de las causas llevó a Keynes a afirmar:

“Si yerra la ciencia económica ortodoxa, el error se encuentra no en la superestructura, que ha sido erigida con la gran solicitud hacia la consistencia lógica, sino en falta de claridad y generalidad en las premisas”³⁵

Era cierto que la economía se ocupaba de la acción humana, pero parecía ser un error considerar ésta como capaz de manifestarse sólo en el “mercado” y determinada sólo por él. Ludwig von Mises, afirmaba que:

“La acción humana es una conducta conciente, movilizada voluntad transformada en actuación (...) Nuestra ciencia se ocupa de la acción humana, no los fenómenos psicológicos capaces de ocasionar determinadas actuaciones.”³⁶

Con esta afirmación parece pretender dejar bien claro los límites que deben existir entre las ciencias sociales, aun si la ciencia económica no puede ser restringida al estudio de los precios:

“Lo único que podemos afirmar es que los estudios económicos aspiran a analizar los precios monetarios de los bienes y servicios que en el mercado se intercambian; y que por ello, ante todo, es preciso formular una teoría general de la acción humana. Pero, por eso mismo, la investigación no puede quedar restringida a los fenómenos puros de mercado, sino que tiene también que abordar tanto la conducta de un hipotético ser aislado como el funcionamiento de una comunidad socialista, sin que el análisis pueda limitarse a las actuaciones calificadas por lo común de ‘económicas’, pues resulta igualmente obligado ponderar aquéllas otras generalmente consideradas como ‘no económicas’.”³⁷

³⁵ Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Orlando: A Harvest Book, Harcourt, Inc. 1991. p. V. En R. Rubio de Urquía. *Dottrine economiche...*, Op. Cit.

³⁶ Mises, Ludvig von, *Human Action. A Treatise on Economics*. 3ª ed. Chicago: Henry Regnery, 1966. traducción de Joaquín Reig Albiol, 5ª ed. española sobre la 3ª original, Madrid, Unión Editorial, 1995. p. 15. En R. Rubio de Urquía *Dottrine economiche...*, Op. Cit.

³⁷ Mises, Ludvig von, *Human Action*. Op. Cit., p. 283. En Rubio de Urquía, Rafael. *Dottrine economiche...*, Op. Cit.

Interesa, también, citar aquí algunas aportaciones de Friedrich Hayek (1899-1992), filósofo y economista de la Escuela Austriaca, Premio Nobel de economía en el año 1974. Hayek reconocía la importancia de las normas morales en el surgimiento y funcionamiento de las sociedades. Éstas, habían sido, en gran parte, defendidas y transmitidas por, precisamente, las religiones. En su libro *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*, publicado por primera vez en el año 1988, en el capítulo IX, que lleva por título: “Religion and the Guardians of Tradition”, Hayek afirma:

“Unlike genetic properties, cultural properties are not transmitted automatically. Transmission and non-transmission from generation to generation are as much positive or negative contributions to a stock of traditions as are any contributions by individuals. Many generations will therefore probably be required to ensure that any particular such traditions are indeed continued, and that they do indeed eventually spread. Mythical beliefs of some sort may be needed to bring this about, especially where rules of conduct conflicting with instinct are concerned. A merely utilitarian or even functionalist explanation of the different rites or ceremonies will be insufficient, and even implausible.

We owe it partly to' mystical and religious beliefs, and, I believe, particularly to the main monotheistic ones, that beneficial traditions have been preserved and transmitted at least long enough to enable those groups following them to grow, and to have the opportunity to spread by natural or cultural selection. (...)

In any case, the religious view that morals were determined by processes incomprehensible to us may at any rate be truer (even if not exactly in the way intended) than the rationalist delusion that man, by exercising his intelligence, invented morals that gave him the power to achieve more than he could ever foresee. (...)

The undoubted historical connection between religion and the values that have shaped and furthered our civilization, such as the family and several property, does not of course mean that there is any intrinsic connection between religion as such and such values. Among the founders of religions over

the last two thousand years, many opposed property and the family. But the only religions that have survived are those which support property and the family.” (Hayek 1988, pp. 136-137)³⁸.

En referencia a Hayek y sus afirmaciones sobre el papel de la religión, queremos hacer dos breves comentarios. En primer lugar, el un breve retrato que de la persona y obra de Hayek presenta el Profesor Jesús Huerta de Soto, en la revista *La Ilustración Liberal*, afirma lo siguiente:

“Por último hemos de hacer un breve comentario sobre las relaciones de Hayek con la religión. (...) [Con] el paso de los años fue comprendiendo cada vez mejor, en general, el papel clave que la religión tiene para estructurar el cumplimiento de las normas pautadas que fundamentan la sociedad y, en particular, la importancia que los teólogos españoles de nuestro Siglo de Oro tuvieron como precursores de la moderna ciencia económica y social. (...) Pero de lo que sí podemos estar seguros es de que comprendió como nadie los riesgos del endiosamiento de la razón humana y el papel clave que tiene la religión para evitarlos, hasta el punto de que, como indica Hayek en la última frase que escribió en su último libro, «de esta cuestión puede depender la supervivencia de toda nuestra civilización».” (Huerta de Soto 1999)

Remitimos también, a un interesante estudio de los elementos antropológicos en la obra de Hayek, presentado por el Dr. José Manuel Lopes da Silva Moreira bajo el título “Factos e Valores em Hayek: um Esboço Antropológico”³⁹. Moreira afirma, al introducir el tema de su estudio, que: “La cuestión de la relación entre hechos y valores está en el centro de la perspectiva de Hayek sobre la ciencia económica y política de tal modo, (...) que no enfrentarla dañaría fuertemente una comprensión más completa de Hayek en postrua de esta relación problemática y sus consecuencias.” (Lopes Da Silva Moreira 2005, p. 325. La traducción del portugués es nuestra). Este análisis le lleva a presentar todo un estudio comparativo de ciertos elementos constitutivos de lo que podemos denominar como la antropología fundamental, tal y como estos están

³⁸ Utilizamos aquí la versión recogida en el I Volumen de *The Collected Works of Friedrich August Hayek*, editada por W. W. Bartley III, reimpresión del año 1992.

³⁹ Lopes Da Silva Moreira (2005).

presentados por Hayek en sus diversas obras. Sin profundizar en el estudio de Hayek, queremos solamente llamar atención, de nuevo, sobre la importancia de valores en la configuración y funcionamiento de las sociedades.

“Hayek sostiene también que el orden fáctico sólo existe porque la gente acepta ciertos valores y que, con respecto a un determinado sistema social, ni siquiera podemos hacer declaraciones sobre los efectos de los fenómenos particulares sin asumir que ciertas normas sean generalmente aceptadas.” (Lopes Da Silva Moreira 2005, p. 327. La traducción del portugués es nuestra).

En definitiva, observamos con claridad que, al examinar la obra de muchos de los economistas queda patente la importancia de referirse a la relación que pueda existir entre la economía y la religión. Para algunos de los autores, esta relación es natural, fuerte y ha de ser tomada en cuenta. Para otros, aunque es importante, puede ser omitida en el estudio propio de la ciencia económica. Para otros, finalmente, esta relación es prácticamente nula a efectos de lo que a un científico le interesa. Lo que a nosotros nos interesa, principalmente, en este breve resumen, es constatar que la pregunta por la relación entre *economía* y *religión*, que necesariamente tendremos que plantear a lo largo de nuestra investigación, ha estado presente – de una o de otra forma – en el desenvolvimiento de la ciencia económica.

1.2.C. La obra de Max Weber

Uno de los puntos polémicos en el desarrollo de la teoría económica ha constituido la publicación del libro de Max Weber: *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*⁴⁰. En este libro, el autor realiza un estudio de la historia del desarrollo del capitalismo. Ante todo le interesa encontrar aquellos elementos que configuraban el pensamiento y el comportamiento de quienes fueron protagonistas del mismo. Dado el eco que ha tenido en los posteriores estudios la tesis presentado por Weber, es importante dedicar unos momentos para un breve comentario sobre la misma.

⁴⁰ Weber, M. (1993[1934])

El autor define un acto de economía capitalista como aquel que: *“descansa en la expectativa de una ganancia debida al juego de recíprocas probabilidades de cambio”*⁴¹. Lo polémico de la obra de Weber es que uno de los factores que, según él han influido en un desigual desarrollo del capitalismo, se encuentra en las diferentes concepciones fundamentales del hombre, de su destino, de la ética, etc. que proporcionaba la teología protestante, y de forma singular las tesis de Calvino. El mismo autor lo formula de esta manera:

*“El objetivo del libro consiste en (...) determinar la influencia de ciertos ideales religiosos en la formación de una «mentalidad económica» de un ethos económico, fijándonos en el caso concreto de las conexiones entre la ética económica moderna con la ética racional del protestantismo ascético.”*⁴²

A efectos del presente estudio no nos interesa profundizar en los argumentos “teológicos” que Weber expone para respaldar la tesis que la ética protestante, la teología de predestinación, la concepción del trabajo como una profesión que implica la realización racional del destino divino y la manifestación de la gracia en los “elegidos”, los miembros de la “verdadera Iglesia” han sido un marco necesario para el desarrollo del capitalismo (o lo que es lo mismo han constituido la condición *sine qua non* de este desarrollo). Lo que sí nos interesa subrayar es que un autor, al pretender estudiar los fenómenos influyentes en lo económico recurra al estudio de las influencias religiosas. Weber lo justifica de la siguiente manera:

*“Estas consideraciones que sugiere la observación de lo que ocurre en el capitalismo actual sirven para mostrar todo el interés de la indagación acerca de cómo fueron posibles en la época de su formación estas conexiones de la capacidad capitalista de adaptación con los factores religiosos, ya que la observancia de muchos fenómenos aislados no me permite concluir que entonces existió del mismo modo que ahora.”*⁴³

“Pero la idea de la comprobación de la fe (fundamental para nuestra investigación, como punto psicológico de partida de la moral metódica) necesitábamos estudiarla precisamente en la doctrina de la predestinación y

⁴¹ Ibid., p. 9.

⁴² Ibid. p. 18.

⁴³ Ibid. p. 62-63

su práctico alcance para la vida, por constituir la forma más consecuente de la misma; y esa idea, como esquema del enlace existente entre la fe y la moral, reaparece con análoga estructura bajo distintas denominaciones que más adelante estudiaremos.”⁴⁴

“Para percibir las conexiones de las ideas religiosas del protestantismo ascético con las máximas de la actividad económica, debe recurrirse a los escritos teológicos directamente inspirados en la práctica de la cura de almas; pues en una época en la que las preocupaciones sobre la otra vida lo eran todo, en que de la admisión a la comunión dependía la posición social del cristiano, y en que la acción del sacerdote (en la cura de almas, la disciplina eclesiástica y la predicación) ejercía una influencia (que se revela con sólo lanzar una ojeada sobre las colecciones de concilia, casus conscientiae, etc.) de la que apenas podemos formarnos idea los hombres de hoy, es evidente que las energías religiosas que operaban en esta práctica habían de ser necesariamente los factores decisivos en la formación del «carácter popular».”⁴⁵

Observamos, que en todos los textos aquí citados al autor le interesa encontrar el grado de vinculación entre las tesis de la teología protestante y los enunciados sobre el comportamiento económico. Weber divide, además el estudio analizando las diferentes “sectas” que surgieron de la reforma del siglo XVI. Esto, aunque digno de mención, sin embargo tampoco cae bajo nuestro estudio, ya que es suficiente el encontrarnos con las afirmaciones positivas acerca de la existencia de este vínculo. Y este, como lo hemos comentado existe claramente cuando partimos de algunas afirmaciones teológicas:

“Dios no exige trabajar por trabajar, sino el trabajo racional en la profesión. En este carácter metódico de la ascesis profesional radica el factor decisivo de la idea puritana de profesión,(...) Hasta qué punto una profesión es útil o grata a Dios, se determina, en primer lugar, según criterios éticos y, en segundo, con arreglo a la importancia que tienen para la «colectividad» los bienes que en ella han de producirse; a lo que se añade como tercer criterio el

⁴⁴ Ibid. p. 162

⁴⁵ Ibid. p. 209

*más importante, desde luego, desde el punto de vista práctico el «provecho» económico que produce al individuo.*⁴⁶

Es importante poner la atención en la última frase de esta cita que aquí hemos subrayado. Weber reconoce que el criterio presentado es el más importante a efectos prácticos de la actividad económica. Ahora bien, ¿este criterio lo impone Dios con el objetivo de para garantizar la perseverancia de los fieles, sabiendo que la naturaleza humana tiende a ciertas actividades que le producen beneficio, o es resultado efectivamente de la concepción del trabajo? Tanto en el primero como en el segundo caso, la siguiente pregunta que surge es sobre la finalidad de un precepto así, y en último lugar las consecuencias que la adopción de una respuesta pueda tener sobre los demás preceptos divinos. Independientemente de todo, Weber postula una vinculación directa entre un precepto divino y la búsqueda del “provecho económico” de manera que la obtención del último sería determinante del juicio sobre la adecuación o fidelidad a los preceptos divinos. (Idea que, comentando aparte, parece que introduciría ciertas incoherencias internas de la dogmática protestante.)

Weber es consciente que el análisis que presentó podía no encontrar aceptación entre los científicos de la época, ya que según él, este proceso del desarrollo había llegado al momento en el que: *“el capitalismo victorioso no necesita ya de este apoyo religioso, puesto que descansa en fundamentos mecánicos.”*⁴⁷ No obstante, subrayaba que debía ser tenido en cuenta también aquel factor que ha influido en la formación del “carácter popular” como lo hemos citado anteriormente. Ni la concepción unilateralmente “materialista” de la cultura y la historia, ni la opuesta a ella concepción del casualismo espiritualista eran por si solas adecuadas para un estudio científico. Por ello, en palabras de Weber:

*“... el hombre moderno, aun con su mejor voluntad, no es capaz de representarse toda la efectiva magnitud del influjo que las ideas religiosas han tenido sobre la conducta en la vida, la civilización y el carácter nacional.”*⁴⁸

⁴⁶ Ibid. pp. 223-224

⁴⁷ Ibid. p. 259

⁴⁸ Ibid. p. 261

Es a este punto al que nos interesaba llegar en el análisis del estudio y la tesis de Max Weber. El autor no duda en afirmar que las ideas religiosas sí influyen sobre la conducta en la vida. Por tanto, es necesario, si pretendemos obtener un conocimiento cierto por las causas (es decir la ciencia), necesitamos prestar atención a todos los factores (la mayor parte o los más significativos) que intervienen en la formulación de las decisiones humanas. Ahora bien, para un científico no es suficiente la sola afirmación de la existencia de vínculos, sino es necesario un estudio riguroso de la naturaleza y la racionalidad interna de los mismos.

1.3. Afirmaciones de los teólogos sobre la economía

Hemos visto algunos de los elementos que representan las diversas concepciones de los principales economistas de los últimos siglos sobre la relación entre la *economía* y la *religión*. Antes, sin embargo, de proceder a la presentación del proceso de formulación de *EoR* cuyo enfoque del comportamiento religioso nos proponemos analizar en el presente trabajo queremos de modo muy breve referirnos a otro hecho que, a nuestro juicio, merece ser mencionado en este recorrido histórico por el estudio y análisis de las concepciones de relación entre economía y religión. Hemos dicho, al exponer las aportaciones de algunos de los autores a los que hemos aludido en el apartado 1.1 *supra* del presente capítulo, sobre todo los Padres de la Iglesia y los Escolásticos, que el interés por la economía estaba justificado por el interés y el cuidado de la salud espiritual del hombre, cuya clara manifestación constituía su obrar cotidiano. Así también, principalmente a partir de la publicación por el Papa León XIII (1810-1903) de la encíclica *Rerum novarum* sobre las relaciones de capital y trabajo en mayo del año 1891. Con este documento la Iglesia Católica, a través del magisterio ordinario de un pontífice tomaba una postura oficial sobre algunos aspectos de la vida social y económica de las personas, convirtiéndose la encíclica en el primer documento de la Doctrina Social de la Iglesia⁴⁹. Tras ellos hemos de mencionar otros documentos que a lo largo del

⁴⁹ "Doctrina Social de la Iglesia" (DSI). La expresión misma es utilizada sin embargo por primera vez por el Papa Pío XI en su encíclica *Quadragesimo anno*.

siglo XX se han ido publicando, como las encíclicas *Quadragesimo anno* publicada en el año 1931 por el Papa Pío XI; *Mater et Magistra* publicada por el Papa Juan XXIII en el año 1961; *Populorum progressio* publicada por el Papa Pablo VI en el año 1967, y finalmente las tres encíclicas *sociales* publicadas por el Papa Juan Pablo II como son: *Laborem exercens* del año 1981, *Sollicitudo rei socialis* del año 1987 y *Centesimus Annus* del año 1991 con ocasión del centenario de la encíclica *Rerum novarum*. El magisterio que constituye la Doctrina Social de la Iglesia propone una serie de principios que han de orientar la vida y la acción de las personas. Por ello hace referencias directas también a la actividad *económica* en la cual se han de observar aquellos principios. Nos parece de especial importancia aludir a algunos trabajos conjuntos con comentarios de académicos de diversas especialidades a los documentos del magisterio, principalmente a algunas Encíclicas. El análisis ahí presentado permite encontrar la relación directa que existe entre las enseñanzas de la Iglesia y la acción humana en general y, muy particularmente, la actividad económica⁵⁰.

Obviamente no son las afirmaciones presentadas por los sucesivos pontífices, ni por el magisterio de la Iglesia Católica las únicas referentes a la relación entre la economía y la religión. Muchos estudios han tratado este tema de la relación de la DSI y la acción económica. Bástenos mencionar aquí la ponencia de Manfred Spieker en el III Simposium Internacional sobre la Economía y Religión, titulada “La imagen cristiana del hombre y sus consecuencias para el orden económico.”⁵¹; u otras ponencias del mismo Simposium, publicadas en Ravina (2000). Una obra interesante que merece ser mencionada en este lugar, es el libro de Stephen Long⁵², teólogo que aborda el estudio de la relación que existe entre la teología y la economía, que clasifica en tres grupos: una tradición dominante, una tradición emergente y una tradición residual. Revisa de esta forma las aportaciones de algunos teólogos y economistas sobre las implicaciones de la teología en la economía.

Lo que acabamos de exponer, enlazado con lo presentado en el apartado 1.1 *supra*, como también la presentación de las diversas posturas de los

⁵⁰ Véase por ejemplo Fernández Rodríguez, F. (Coord.) (1987); Melé, D., Castellà, J. M. (Eds.) (2010), Rubio de Urquía, R., Pérez-Soba, J.J., (Eds.), (2013).

⁵¹ Spieker (2000).

⁵² Long (2006).

economistas realizada en el apartado 1.2 *supra*, muestra la existencia de la relación entre *economía y religión* que se hace patente por el interés que ha existido tanto entre los teólogos como entre los economistas, independientemente de la forma en la que éste se iba manifestando.

No era nuestro objetivo estudiar a fondo las diversas afirmaciones sobre la naturaleza de esta relación, tan solo presentar su existencia y la conciencia de la misma (en uno u otro sentido). Esto nos permitirá abordar con mayor facilidad el tema que queremos estudiar a continuación, para dar una idea general del trato que este tema recibe en la actualidad. Como hemos indicado ya en numerosas ocasiones, el objeto principal de nuestro estudio se centrará en el análisis de los modelos de *EoR*. Sin embargo nos parece justificado presentar un panorama general de los enfoques que el tema de la relación entre *economía y religión* recibe hoy en día. Así, además de la articulación progresiva del enfoque específico de *EoR* podremos entender el origen de lo que actualmente es conocido como *Religious Economics* tal y como lo expondremos a continuación.

2. Panorámica del estado actual del tema

Veamos por tanto las principales líneas de desarrollo y análisis en la actualidad del tema de relación entre economía y religión. Dividimos la exposición en tres apartados. En el primero 2.1 *infra*, presentaremos el enfoque de algunos de los autores que analizan la influencia que la *religión* tiene sobre la *economía*. El conjunto de estos estudios es denominado como *Religious Economics* pues partiendo de las aportaciones procedentes de la teología elabora modelos económicos que incorporan los elementos aportados por las diversas doctrinas religiosas.

El segundo apartado 2.2 *infra*, con mucho más extenso que los otros dos, dedicaremos a presentar una visión general sobre el tema que aquí nos ocupa referente a los modelos de *Economics of Religion*. En este apartado no entraremos aún en la presentación más detallada de los contenidos de los modelos teórico-económicos, sino nos limitaremos a presentar de forma muy genérica el estado actual de este tema. Dado que en la parte segunda del

presente trabajo revisaremos con detalle los principales estudios y modelos de *EoR* nos bastará en este lugar con la breve presentación de este enfoque, junto con la exposición de los principales estudios o publicaciones dedicadas a la revisión de la bibliografía existente sobre este tema.

Por último, dedicaremos el tercer apartado 2.3 *infra*, para comentar de forma sumamente reducida otros enfoques, con los que nos hemos encontrado en nuestra investigación, de la respuesta a la pregunta por la relación entre *economía y religión*.

2.1. Religious Economics

El nombre de *Religious Economics*, introducido por Kuran⁵³ denomina aquellas obras en las que la economía (en su sentido amplio, como también en referencia a las leyes económicas) está fundamentada en la religión. Este fundamento religioso se manifiesta, según Kuran, en la incorporación de los principios de comportamiento económico provenientes de las enseñanzas de los diversos credos religiosos, por lo que se puede hablar de una «economía cristiana», «economía islámica», «economía budista» etc., tal como se observa también en las obras de distintos autores⁵⁴. El mismo autor sin embargo presenta una postura que puede parecer un tanto escéptica referente a las aportaciones de *Religious Economics*. Afirma, por ejemplo: “*One must not infer that, because religious economics replicates the divisions present within secular economics, it is of negligible social significance. It is promoting the principle that the ultimate authority in resolving economic disputes is religion – not logic, evidence, law, or precedent. In practice it might be said, religious leaders who have sought to reshape economics have displayed remarkable pragmatism.*” (Kuran 1994, p. 771)

Nos parece interesante mencionar en este lugar otros estudios pertenecientes también al grupo de *Religious Economics* en las que los autores

⁵³ Cfr. Kuran (1994, p. 770)

⁵⁴ De entre las distintas referencias presentadas por Kumar, queremos mencionar aquí especialmente la obra dedicada a las religión islámica, budista e hindú y los implicados económicos de las mismas Behdad (1989), Keyes (1993), Kuran (1993), Lal (1993).

han intentado la elaboración de *modelos económicos* en el sentido propio de la expresión. En la obra de Oslington⁵⁵, a la que ya nos hemos referido, encontramos en la primera parte del segundo volumen una selección de trabajos que resultan ser muy ilustrativos, para la comprensión de la naturaleza de este tipo de modelos. Obviamente, las posibilidades para elaborar modelos económicos partiendo de las enseñanzas propias de las diversas religiones son extremadamente amplias. Estas dependen por un lado de la comprensión de lo relacionado con *economía*, y por otro lado de la comprensión de la naturaleza de la religión que se apoya – entre otras – en la naturaleza de la revelación y sus contenidos, la obligatoriedad de los mismos, la interferencia de lo divino en el ordenamiento de la acción humana, etc. Por ello, podemos aludir a los estudios que parten del análisis de la regulación de las transacciones e intercambio entre las personas que encontramos en la Sagrada Escritura, elaborando así un modelo económico que debería ser implantado por las políticas económicas. Así también, algunos autores investigan las leyes económicas recogidas en los textos revelados o similares, que pueden ser considerados como los textos fundamentales de las diversas religiones⁵⁶.

En esencia se trata, por lo tanto, de la elaboración de teorías económicas, con carácter tanto explicativo como normativo, que adoptan como punto de partida las enseñanzas, implícitas o explícitas, de los grupos religiosos. Kumar, en la revisión de los modelos de *EoR*⁵⁷, alude a estos estudios al señalar que en la revisión de la bibliografía ofrecida por Iannaccone⁵⁸ éstos han sido omitidos por completo. Ahora bien, Kumar, en el estudio citado, afirma: “*The line between Religious Economics and EoR is indeed very thin.*” (Kumar 2008, p. 21) Es por ello que es necesario un criterio para distinguir y clasificar los diferentes estudios. En nuestro estudio el criterio de separación que hemos adoptado consiste en considerar todas aquellas construcciones teórico económicas elaboradas en el marco del enfoque neoclásico. Sería muy interesante profundizar en la naturaleza de esta distinción entre *EoR* y *Religious Economics*, sobre todo porque tal como la ciencia económica ha adoptado ciertos paradigmas propios de las

⁵⁵ Oslington (2003).

⁵⁶ Ver por ejemplo Hay (1989) y las obras recogidas en el volumen II, parte I de Oslington (2003).

⁵⁷ Kumar (2008).

⁵⁸ Iannaccone (1998 a).

otras ciencias, especialmente física y, en los últimos años la biología, es posible que como una disciplina científica entre también en diálogo con otras áreas de conocimiento. Ahora bien, como es evidente, este trabajo sobrepasa los límites de lo que en la presente investigación nos hemos marcado. No podemos dejar de preguntar por cómo, dada la estructura de la economía como ciencia, la naturaleza de las construcciones teórico económicas, podría producirse este encuentro entre las dos realidades. El asunto es, extremadamente complejo y no pretendemos ofrecer aquí ni siquiera una visión general. Sin embargo, queremos apuntar solamente a una realidad que no siempre es conocida, que presenta los intentos de una interacción entre los dos saberes, el teológico y el económico. Lo que a continuación exponemos, por su estructura puede ser clasificado dentro de esta categoría de *Religious Economics*, aunque con ciertas matizaciones que presentaremos más adelante. Para ello hemos de introducir algunos elementos referentes a la *naturaleza y estructura fundamental de la Teoría Económica* que presentaremos y explicaremos con mucho más detenimiento en el capítulo 2.

En resumen podemos afirmar que cualquier construcción teórico económica (modelos económicos) son representaciones teóricas de procesos – referentes a la acción e interacción humana – generados en un mundo ideal⁵⁹. Por tanto todos los procesos, enunciados y sistemas legales operantes en este entorno serán expresivos de una concepción acerca de la naturaleza de la acción humana y por lo tanto de una antropología fundamental. Es ahí, por ejemplo donde los autores de los desarrollos teórico-económicos de los modelos (y las aplicaciones de los mismos) que han sido denominados *Economía de Comunión (EdC)* encuentran el punto de partida para su investigación, siendo su centro de atención “la gestión económica basada en la «cultura de dar» y en la comunión, que muchas personas en todo el mundo tratan de encarnar en la vida de cada día en opciones de consumo, de ahorro e inversión, productivas y de empresa.”⁶⁰. Vemos por tanto, que Bruni, uno de los principales promotores del desarrollo de *EdC*, apela a la incorporación de los elementos que, en la vida diaria, motivan y conducen la acción de las personas. De forma que, ya en esta afirmación, encontramos el eco de la importancia de la antropología fundamental que

⁵⁹ Aquí “ideal” denomina – resultado del proceso de *ideación*.

⁶⁰ Bruni, L. (2001) “Prólogo”, p. 31 en *Economía de Comunión*. L. Bruni (coord.) Madrid. Ciudad Nueva.

sostiene las construcciones teórico-económicas. De hecho, como afirma Bruni, el resultado de las aportaciones de los economistas que en diversos campos – como la gestión y administración, economía de empresa, historia del pensamiento económico o economía política – trabajan los temas relacionados con EdC, deja clara “[La] necesidad de que la ciencia económica amplíe su ángulo de visión con el fin de poder comprender y describir en su peculiaridad un fenómeno como la EdC. En particular, algunos autores proponen revisar categorías de fondo de esta ciencia económica, como los conceptos del bien económico, bienestar y racionalidad económica, de modo que se pueda comprender y describir correctamente la actuación de empresas «con un móvil ideal».” (Ibíd.)

Ahora bien, si nos preguntáramos por tanto, qué papel puede jugar aquí la relación con la religión, y la influencia de ésta en el desarrollo de los modelos teórico económicos, tendríamos que responder, necesariamente, que dada la naturaleza de la explicación teórico económica a la que hemos aludido (y que desarrollaremos con más detenimiento en el capítulo 2, apartado 5, esta relación se pone de manifiesto, precisamente, en la incorporación de las afirmaciones antropológicas que pueden provenir de los enunciados teológicos. En el prólogo del libro editado por Bruni al que nos acabamos de referir, Rubio de Urquía afirma: “No solo sí tiene pleno sentido metodológico para el teórico cristiano, dadas la naturaleza de los modelos teórico-económicos modernos y de la investigación teórico-económica, «utilizar» representaciones procedentes de la antropología cristiana en su producción teórico-económica, sino que, si es coherente y sistemático -¡y si sabe como hacerlo!-, debe hacerlo.” (Rubio de Urquía 2001, p. 28) Con este ejemplo queremos llamar la atención sobre un elemento que consideramos fundamental e importante, aunque no insistiremos en su análisis en el marco de la presentación sumamente sintética de *Religious Economics*. Este elemento consiste en la distinción que es necesario hacer entre las posibles implicaciones, o distintos modos de entenderlas y – en consecuencia – incorporar en la praxis científica – que para el desarrollo de la teoría económica pueden tener las afirmaciones procedentes de la religión. Considérese por ejemplo una afirmación como la siguiente: “Dado que en la tradición judía existían los jubileos, en los que las propiedades eran devueltas a sus antiguos propietarios, se perdonaban las deudas y se liberaba a los esclavos,

por lo tanto la configuración de las políticas económicas han de incorporar estas prácticas como prescritas por la autoridad divina.”⁶¹ Como podemos observar, la afirmación trata algunos elementos descriptivos de la relación existente entre la religión y la economía, y más precisamente las implicaciones que para la segunda tiene la misma religión, aquí tratada como elementos de la revelación recogidos en la Sagrada Escritura y sus aplicaciones en la economía. Por ello, esta afirmación hipotética podría ser considerada como propia de los estudios desarrollados en el marco de *Religious Economics*. Ahora bien, considérese una segunda afirmación: “Dado que en la tradición judía existían los jubileos, en los que las propiedades eran devueltas a sus antiguos propietarios, se perdonaban las deudas y se liberaba a los esclavos, con lo cual se manifestaba *algo* sobre la naturaleza de las personas, como por ejemplo la necesidad de conversión, reparación de las faltas cometidas, cambio de estilo de vida etc. Los modelos económicos han de tener en cuenta este rasgo de la naturaleza de las personas que parece ser indicado por la existencia de la tradición de los años jubilaires.” En la segunda afirmación que aquí consideramos no se ofrece una normativa concreta para la configuración de la actividad económica, pero se establece unos cauces por los cuales se puede recorrer la investigación referente a las implicaciones de la religión al comportamiento económico de los individuos. Sin embargo, este “establecer unos cauces” – partiendo de las afirmaciones recogidas en la Sagrada Escritura – se orienta hacia la necesidad de poner de manifiesto la visión del hombre que presenta la tradición religiosa, y por lo tanto la reconstrucción de una antropología fundamental para ser utilizada, posteriormente, en la formulación de los modelos teórico económicos. Se observa de inmediato que dada la naturaleza de la teoría económica, el segundo ejemplo es el que nos acerca más a la dinámica propia de una explicación teórico económica. A esta dinámica propia de la explicación teórico económica nos parecen asemejarse los estudios desarrollados en el marco de la *Economía de comunión*. En un sugestivo título de su artículo Tiemstra (1994) preguntaba y respondía “What Should Christian Economist Do? Doing Economics, But Differently.” Después de presentar algunas críticas al enfoque propio de la

⁶¹ Cfr. Libro de Levítico cap. XXV. Para un estudio más extenso de los *Jubileos* ver también Lobato Fernández (1997).

escuela neoclásica, que denomina como elementos metodológicos, y su difícil conjugación con las implicaciones que, por ejemplo, para la acción humana tiene la concepción cristiana de la ética, y las posibles vías de desarrollo de teorías económicas con el enfoque post-Keynesiano de economía institucional, concluye el autor: *“Christian economists should do economics, and what’s more, they will do economics. Should they do distinctively Christian economics? As Alvin Plantinga says, the case that they should is simplicity itself: «As Christians we need and want answers to the sorts of questions that arise in the theoretical and interpretative disciplines; in an enormous number of such cases, what we know as Christians is crucially relevant to coming to a proper understanding; therefore we Christians should pursue these disciplines from a specifically Christian perspective.» (Plantinga 1990, p. 40).” (Tiemstra 1994, p. 8).* Otro claro e importante ejemplo de este grupo de estudios encontramos en la abundante obra de autores como Domènec Melé, Robert A. Sirico y muchos otros. En un estudio conjunto sobre la Encíclica *Caritas in Veritate*, Melé afirma en su comentario a dicha Encíclica reconociendo, entre otros elementos: *“Por ultimo, pero particularmente importante, el Evangelio es un elemento fundamental del desarrollo, y el humanismo cristiano es la fuerza más poderosa al servicio del desarrollo.”* (Melé 2010, p. 52). Las aportaciones de este autor abundan sobre todo, si analizamos el vasto campo de análisis de los aspectos éticos en la organización y gobierno de las empresas, en la actividad financiera, etc. Y estos valores éticos, como afirma el autor *“recogen la rica tradición humanista y cristiana.”* (Melé 1996, p. 14). Por ello afirmamos que aquel título nos parece sugestivo, pues cualquier economista que elabora los modelos teórico-económicos utiliza, necesariamente, las construcciones expresivas de una antropología fundamental. Esta antropología fundamental puede proceder de muy diversas fuentes y ser más o menos completa, más o menos compleja etc. Sin embargo, en todo caso se constituye como una estructura para el uso científico del investigador (economista). Este también es el caso, si consideramos una antropología fundamental para el uso científico elaborada en base a las afirmaciones referentes a la naturaleza del hombre, la estructura de su acción etc. procedentes de alguna tradición religiosa. Si la construcción teórica elaborada en base a esta antropología cumple los requisitos necesarios (de los cuales, tal como indicábamos, trataremos con más

detenimiento en los capítulos 2 y 12) será por tanto, en sentido propio un modelo teórico económico.

2.2. Economics of Religion

El enfoque propio de *EoR* consiste principalmente en la aplicación de las teorías económicas como modelos de referencia para el estudio y análisis de la religión, vista ésta tanto desde el análisis del comportamiento personal de los hombres, como desde el análisis de comportamiento de grupos religiosos. Los modos en los que esta aplicación se ha ido estudiando y presentado por los diversos autores son muy numerosos y no podemos, por razones obvias, en el presenta trabajo exponer con detalle cada uno de ellos. A modo de resumen podemos afirmar que estos *modos* se han realizado siguiendo principalmente los siguientes recorridos: a) un análisis micro o macro económico en general; b) El análisis del comportamiento religioso desde el paradigma neoclásico utilizando el enfoque de *Rational Choice* o de Teoría Sociológica del Mercado; c) Las economías empíricas, aplicando la teoría de juegos, *Behavioral Economics*, y la psicología de la economía al análisis de las religiones; d) La aplicación de las teorías de neo-institucionalismo desde la perspectiva sociológica, política o económica; e) Desde el enfoque propio de la sociología económica⁶².

Si bien, como apuntábamos en la breve nota histórica, la relación entre la *religión y economía* ha sido objeto de estudio de los economistas anteriores al siglo XX, no fue hasta hace unas pocas décadas cuando el interés por el análisis económico de la religión se ha extendido entre los economistas⁶³. Para presentar una idea general del tema nos centraremos principalmente en dos elementos. En primer lugar presentar las obras dedicadas a la revisión de la bibliografía

⁶² Cfr. Koch (2012).

⁶³ "Recent years have seen increasing interest in economic analyses of religion. However, it is widely believed that the tendency to analyze social phenomena, including religion, within economic framework originated in the 18th Century (Parsons 1979). That is when economics "sprang at least half grown from the head of Adam Smith" (Boulding 1952). Boulding traces back the origin of economic analysis of religion to Smith. But economists became interested in religion in a sustained manner only in the late 20th Century (...)." (Kumar 2008, p. 4).

existente sobre el mismo, lo cual haremos apoyándonos principalmente en tres publicaciones⁶⁴ añadiendo los resultados de nuestra propia investigación. En segundo lugar, delimitando más aquellas partes de la *EoR* de cuya revisión y análisis nos ocuparemos en el presente trabajo, expondremos el panorama general de las principales líneas de desarrollo y los temas tratados por los diversos autores.

2.2.A. Revisión de bibliografía presentada por Iannaccone

Aunque como señalaremos más adelante, el primer artículo estrictamente perteneciente a *EoR* aparece en el año 1975⁶⁵, es hasta el año 1998 cuando Iannaccone publica un primera revisión bibliográfica de los estudios propios de *EoR*⁶⁶. En su artículo “Introduction to the Economics of Religion”⁶⁷ el autor, que afirma “(...) *dozens of economists (and several sociologists) have now picked up where Adam Smith and Corry Azzi and Ronald Ehrenberg left off. Armed with the tools of economic theory and a large body of data, they have written nearly 200 papers concerning issues that were previously confined to other social sciences – the determinants of religious beliefs and behavior, the nature of religious institutions, and the social and economic impact of religion.*” (Iannaccone 1998 a, p. 1465). comenta algunos de los principales enfoques que se ha otorgado al estudio de la religión desde la ciencia económica. Dedicar el artículo a la presentación de dos principales elementos, a saber, las consecuencias económicas de la religión y, en segundo lugar, el análisis económico de la religión. Inicia el análisis con la presentación de las estadísticas referentes a la, como lo denomina, *vitalidad* de las religiones en el último siglo, apoyándose

⁶⁴ Iannaccone (1998 a); Kumar (2008); Koch (2012).

⁶⁵ Azzi and Ehrenberg (1975)

⁶⁶ Un avance de este tema lo encontramos en una publicación anterior del mismo Iannaccone (1994 b), con el título “Progress in the Economics of Religion” donde introduce ya la clasificación de los distintos enfoques del estudio de la *religión* por parte de los economistas, centrándose en la modelización del comportamiento religioso, los mercados de las religiones y en análisis de las políticas. Sin embargo no es hasta su publicación del año 1998, cuando presenta una revisión más formal de las obras dedicadas a *EoR*.

⁶⁷ Iannaccone (1998 a).

principalmente en los datos de la asistencia a las iglesias en los Estados Unidos⁶⁸. Al analizar los diferentes estudios dedicados al tema de las influencias religiosas sobre el comportamiento económico, parte del comentario de la obra de Weber, a la que nos hemos referido anteriormente, para presentar las principales aportaciones de los distintos autores. Concluye este análisis con la afirmación:

"In sum, religion seems to matter, but its impact is far from uniform. It affects some behavioral outcomes (such as earnings, education, and economic attitudes) much less than others; many effects vary across denominations (and are often strongest in sectarian groups); and some effects, such as life satisfaction, relate most strongly to levels of belief, whereas others, such as physical health and most forms of deviance, relate more strongly to levels of involvement. As Freeman (1986) notes, this very lack of uniformity argues against spurious correlation due to any simple form of omitted heterogeneity. Religious effects do not reduce to a single unobservable factor, such as goodness, conservatism, credulity, or risk aversion – a finding that motivates the search for more sophisticated models of religious behavior." (Iannaccone 1998 a, p. 1478)

Ahora bien, nos interesa principalmente la presentación de los distintos análisis económicos de la religión⁶⁹. A modo de resumen presenta los cuatro principales elementos fundamentales en el análisis económico de la religión en los diferentes estudios, a saber: la religión como un producto, el capital religioso humano, los grupos e instituciones religiosas y, por último, el mercado de las religiones. Entre los principales asuntos referentes a la *religión*, los cuales han sido analizados desde la ciencia económica, Iannaccone enumera:

- la naturaleza de la religión;
- los determinantes de la religiosidad individual;
- los determinantes de los ratios de asistencia;

⁶⁸ "Indeed, American rates of church membership have actually risen throughout the past two centuries. Social scientists have little choice but to take account of religion, because religion shows no sign of dying out." (Iannaccone 1998 a, p. 1466).

⁶⁹ "Studies of religion promise to enhance economics at several levels: generating information about a neglected area of "nonmarket" behavior; showing how economic models can be modified to address questions about belief, norms, and values; and exploring how religion (and, by extension, morals and culture) affect economic attitudes and activities of individuals, groups, and societies." (Iannaccone 1998 a, p. 1465).

- la conversión, el compromiso y la movilidad religiosa;
- el surgimiento y la evolución de las instituciones religiosas;
- el secularismo y el pluralismo religioso;
- las religiones desviadas (*deviant religions*);
- los correlatos socioeconómicos entre los miembros de las sectas;
- los asuntos de relaciones *iglesia-estado*;
- las consecuencias económicas de la religión; etc.⁷⁰

Por último, el autor dedica la parte final de su trabajo al análisis de las implicaciones de los postulados de los grupos religiosos en las políticas de los gobiernos de los estados, incluyendo la discusión sobre la relación entre estos y las iglesias, principalmente referente a la regulación y control de las últimas por parte de los estados⁷¹. A modo de resumen podemos presentar el siguiente esquema de los temas tratados en los textos propios de *EoR*, elaborado en base al artículo de Iannaccone.

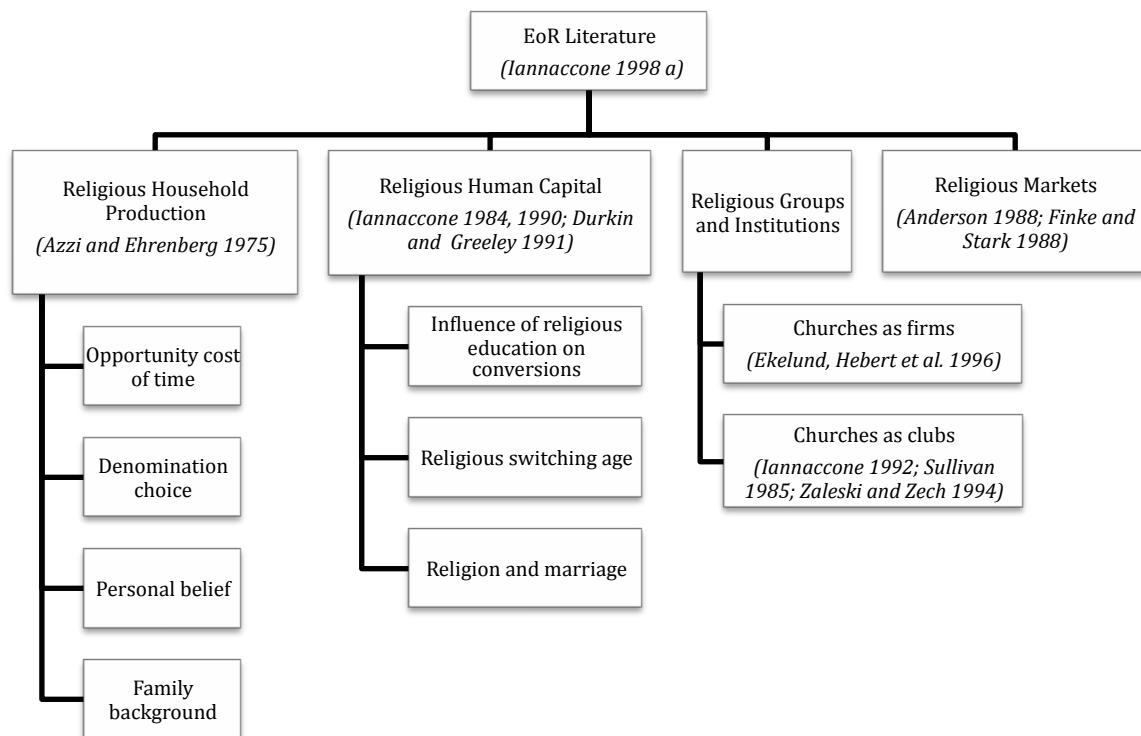


Figura 1: Estructura de EoR según Iannaccone.
Fuente: Elaboración propia en base a Iannaccone 1998

⁷⁰ Cfr. Iannaccone (1998 a, p. 1489).

⁷¹ "Theory and data thus combine to suggest that government regulation of religion tends to reduce individual welfare, stifling religious innovation by restricting choice, and narrowing the range of religious commodities." (Iannaccone 1998 a, p. 1489).

Como reconoce el mismo autor, la revisión de la bibliografía que presenta en su artículo no es *exhaustiva*, sino que dirige su atención a los elementos fundamentales de los estudios de los distintos aspectos de *religión* por parte, principalmente, de economistas. De entre las principales conclusiones que formula al finalizar su trabajo podemos destacar los siguientes elementos:

- La importancia de la comprensión adecuada de lo sustancial en los productos religiosos⁷².
- El papel del riesgo y la incertidumbre en las religiones, cfr. Iannaccone (1998 a, p. 1941).
- El proceso de formación de las creencias religiosas y los cambios en los valores personales de los individuos han de ser mejor comprendidos por los economistas para introducir estos elementos en los modelos formales⁷³.

2.2.B. Revisión de bibliografía presentada por Kumar

El segundo documento dedicado a la revisión de la bibliografía específica de *EoR* fue publicado en el año 2008 por Vikas Kumar, como *Working Paper* del *Indra Gandhi Institute of Development Research (IGIDR)* en Mumbai, la India. El trabajo titulado “A Critical Review of Economic Analyses of Religion.”⁷⁴ presenta un análisis muy detallado de los principales temas abordados por los

⁷² “Research has tended to sidestep questions concerning the substance of religion, taking the demand for religion as given and keeping the character of religious commodities loosely defined. While this approach avoids narrow formulations, it provides little insight into the difference between a congregation and a social club, or church attendance and bowling. Clearly, one would like to do better. Recall that for Azzi and Ehrenberg, religion’s distinguishing feature is to be found in its promise of afterlife rewards. For Stark and Bainbridge (and many other sociologists of religion) this definition is broadened to accommodate a wide range of “supernatural” commodities. (...) It is not, as yet, clear how these broader conceptions can be captured within formal models.” (Iannaccone 1998 a, p. 1940).

⁷³ “Although beliefs lie at the core of every religion, economists have yet to say much about the formation of beliefs, religious or otherwise, nor have they given much attention to the process by which religions seek to shape people’s beliefs and values. Although this issue is important in all economic settings, religion would seem to be the ideal testing ground for models of value change and belief formation. (...) Progress on these topics requires not just more and better models, but also more attention to the large body of empirical regularities documented by sociologists of religion. Without doubt, the sociology of religion has suffered from a poverty of theory, but it is rich in data, particularly compared to related areas of inquiry (such as the study of gangs, social clubs, and political movements). Religious censuses stretch back over centuries; religious beliefs and behavior have been documented in great detail over many years and across many cultures; and much more is known about the membership, finances, and history of churches and denominations than any other type of social organization. Economists of religion would do well to study this literature, for the best prospects for progress in the scientific study of religion rest in the marriage of economic theory and sociological data.” (Iannaccone 1998 a, p. 1941).

⁷⁴ Kumar (2008)

economistas en el marco de los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso de las personas. Las principales características de la obra de Kumar se resumen de la siguiente manera: *a)* revisión de la bibliografía económica del análisis de la religión desde el año 1776 hasta el año 2008; *b)* la síntesis de la bibliografía presentada según los distintos niveles de estudio. En este punto el autor señala tres elementos: *i)* la revisión de las contribuciones metodológicas a *EoR* tanto entre las más conocidas, como entre las menos conocidas pero, a juicio del autor, importantes para algunos temas particulares; *ii)* la presentación de aportaciones procedentes tanto de diferentes enfoques económicos como también de otras ramas de las ciencias sociales como sociología de religión etc.; *iii)* la exposición de las críticas al identificar aquellos elementos que, a juicio del autor, no presentan la explicación satisfactoria.

El análisis de las principales aportaciones al tema estudiado, resultante de la revisión de la bibliografía que presenta en su estudio, le permite a Kumar la elaboración de una tabla en la que recoge los elementos esenciales de la evolución de *EoR*. Dividiendo el período que postula haber abarcado en su estudio (1776-2008) en varios sub-períodos, presenta a los principales autores y sus contribuciones más importantes a *EoR*, identificando también, en cada caso, la región geográfica de la formulación de estas contribuciones. Observemos que esta aclaración última, de la localización geográfica del desarrollo de las distintas ideas en el campo de *EoR* ha de ser tenida en cuenta de modo especial, debido a las diferencias existentes en la comprensión de lo esencial de la religión. De hecho, el mismo autor introduce en su análisis algunos textos referentes a las religiones no judeo-cristianas. Reproducimos a continuación la tabla presentada por Kumar en su obra⁷⁵:

⁷⁵ Nos parece necesario indicar, con un breve comentario, la necesidad de comprender la información recogida en la tabla y presentada por su autor, en el contexto en el que podemos situar su trabajo de revisión de las publicaciones referentes a *EoR*. La importancia de las aportaciones de ciertos autores y su influencia en círculos determinados de los pensadores y/o teóricos en algunas ocasiones no coincide a su período de producción científica, o responde – supuesto que sería menester explicar con más detenimiento del que aquí podemos dedicar a este asunto – más bien a ciertos intereses ideológicos de sostener algunas afirmaciones con explicaciones científicas, no pocas veces, tergiversadas. Es difícil, a nuestro juicio, reconocer que este esquema pueda representar lo que el autor del mismo denomina como *Evolución de EoR*. Aún así, dado que el propósito de este apartado consiste en la presentación genérica de una visión global de la situación actual del tema, nos parece oportuno incluir en la exposición la tabla que aquí presentamos.

Tabla 1: Evolución de EoR según Kumar.

Period	Contributors-Contributions	Geographical region(s) of concern
1775- 1849	Adam Smith - Self-interested income maximizing players in market for religion, human capital based explanations, church-sect dichotomy, political economy of religion Anderson (1988), Leathers and Raines (2008)	Western Europe
1850- 1944	Karl Marx - strictly materialist interpretation of religion Lobkowitz (1964), Weber (1995 [1920]) - Protestant ethic hypothesis, secularization, church-sect dichotomy	Western Europe, North America
1945- 1974	Lewis (1972 [1955]) - macroeconomic impact of religion, Boulding (1957) - general, Kane (1963, 1964, 1966) - church as oligopolistic firm with endogenous doctrine and lexicographical preferences	Western Europe, North America
1975- 1986	Azzi and Ehrenberg (1975) - household production model, Carr and Landa (1983) - club goods model, Dixit and Grossman (1984) and Bhagwati and Srinivasan (1986) - organized religion and rent/revenue-seeking, Aumann and Maschler (1985) - interpretation of Jewish law	North America, Israel
1987- 1998	Ekelund et al - public Choice models, Iannaccone et al - religious capital model, church-sect model, religious economy model, Posner (1987) - law and economics of First Amendment, Akerlof (1991) - indoctrination, Montgomery (1992, 1996a) - cognitive dissonance	Christendom, Israel
1999-	Widely distributed (...)	Christendom, Middle East, International panels, others (Taiwan, India, Indonesia)

Fuente Kumar (2008, p. 131)

A la hora de presentar la síntesis de los modelos, tal y como apuntábamos en el inciso *b)*, el autor analiza los diversos aspectos de los modelos elaborados en el marco de *EoR*. Por un lado ofrece una breve alusión a las cuestiones históricas. En segundo lugar presenta la división de los modelos clasificándolos por los diversos aspectos de la religión en los que se centra la atención de los investigadores de cada uno de ellos. En tercer lugar revisa los modelos atendiendo a las cuestiones metodológicas. Por último divide los modelos de *EoR* en dos grandes grupos, en función del enfoque sobre la religión que asumen, que etiqueta con la denominación “*análisis marxista*” y “*análisis weberiano*”. Esta clasificación se debe a la concepción de la religión que se asume. En primer lugar, en el análisis *marxista*, tenemos la religión como un producto, que se adquiere, produce y consume. En segundo lugar, el análisis “*weberiano*” hace referencia más a los contenidos doctrinales de las religiones y su impacto en los valores y

actitudes de los individuos⁷⁶. Como veremos en la parte segunda *infra*, donde revisaremos con mucho más detenimiento los principales modelos de *EoR*, la concepción de la religión responde, en la mayor parte de los mismos a la que Kumar denomina como “marxista”: “We (...) argue that insofar as almost everything religious is explained by invoking material forces there is a strong tendency within Economics of Religion to look at religion à la Marx.” (Kumar 2008, p. 5)

Nos parece interesante el esquema que presenta el autor de las distintas relaciones entre *economía* y *religión*. Este esquema que a continuación reproducimos, lo elabora a partir de la versión presentada por Paldam (2001).

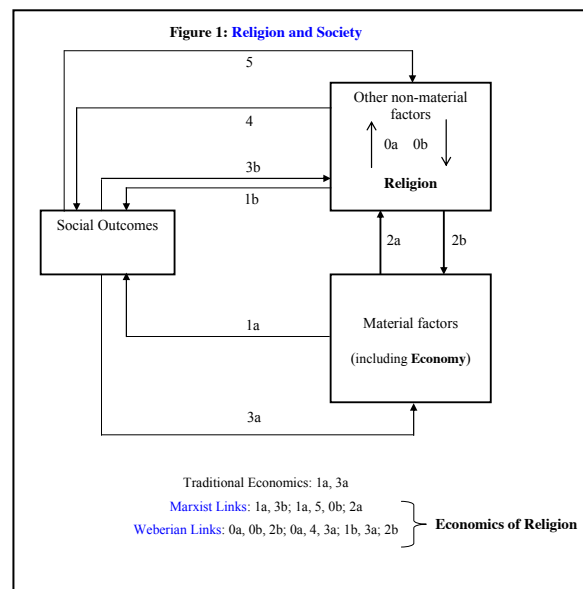


Figura 2: Las relaciones entre economía y Religión según Kumar.

Fuente: Kumar 2008, p. 129⁷⁷

⁷⁶ Hemos de tener presente lo que el autor mismo reconoce a la hora de explicar la génesis de estos términos con los que califica los dos principales enfoques. “We use the labels Marxist and Weberian without implicating either Marx or Weber though referring to the general intuition behind their approach towards religion. Marx discussed the origin and the evolution of religion in purely material terms and posited a unidirectional, irreversible historical process leading from origin to eventual demise of religion. To him religion was never more than a superstructure thrown up by deeper material forces that govern the organization of human societies. Lobkowitz (1964) provides an insightful survey of Marx’s position on religion. Weber, while acknowledging the Marxist link, emphatically argued that there exist independent channels through which religion influences material development in the medium to long run (Weber 1995 [1920]). But were they the first to argue the way they did? Far from that both acknowledged their predecessors. However, we use them as mascots here since the 20th Century received the product of long lines of scholarship through their hands. Never before or after them have the ideas they championed – religion is a by-product of material developments (Marx) and material development is deeply influenced by religion (Weber) – been put forth with so much force.” (Kumar 2008, nota nº 12 al pie de página 14).

⁷⁷ “The links (1a) and (3a) in Figure 1, between economy and social outcomes, have been the mainstay of economics. The link 0a (0b) captures the impact of religion (other non-material elements of society) on other non-material elements of society (religion). *EoR* consists of two broad, not always exclusive, categories of

De modo que, tras la revisión de la síntesis de los modelos que presenta Kumar, podemos elaborar, partiendo del esquema inicial que el mismo autor presenta, una representación gráfica de la bibliografía de *EoR*.

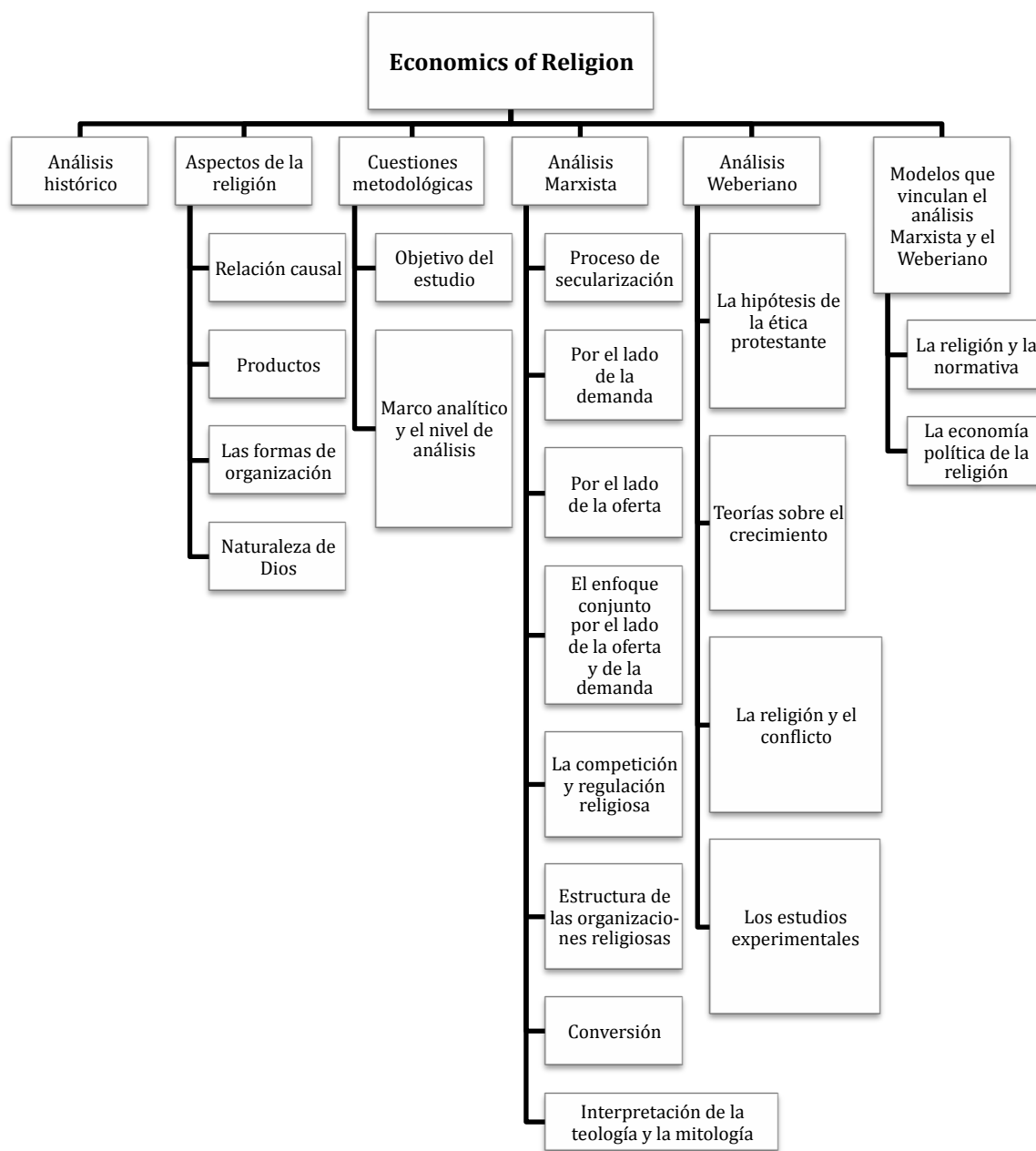


Figura 3: Esquema de *EoR* según Kumar.

Fuente: Elaboración propia en base a Kumar 2008.

studies that focus on the Weberian links, which capture the direct and indirect impact of religion on social outcomes (including economic), and the Marxist links, which capture the direct and indirect impact of material factors on religion. To identify Weberian links (0a, 0b, 2b; 0a, 4, 3a; 1b, 3a; 2b) in Figure 1 start from the label religion and follow the arrows to reach material factors without retracing any line segment. Likewise we can identify Marxist links (1a, 3b; 1a, 5, 0b; 2a). One-part links capture direct effects (e.g., 2a or 2b) whereas multi-part ones capture indirect effects (e.g., 1a, 3b or 0a, 4, 3a). It is also possible to identify four-part links under both categories. Note that within each category certain nodes are shared by more than one link. This should serve as a caution that isolating the causal mechanism can be quite difficult. In this essay we will try to restrict ourselves to one-part and two-part links." (Kumar 2008, p. 14)

Hemos de señalar que el esquema que a continuación reproducimos (Figura 3) recoge solamente la división general de los diversos tratos y modelos pertenecientes a *EoR*. Dado que la gran mayoría de los elementos a los que aquí se aduce será objeto de nuestro estudio y análisis, hemos decidido presentar en esta parte solamente el primer esquema. Este mismo esquema con los ulteriores desarrollos hasta llegar a los elementos concretos de los modelos, unido a las referencias bibliográficas que tratan sobre esos elementos – que presentamos utilizando algunos de los comentarios de Kumar y los resultados de nuestra propia investigación desarrollada en el marco del presente trabajo – lo expondremos al finalizar la parte de presentación de los principales modelos teórico-económicos de *EoR* (cfr. capítulo 10 *infra*.)

A lo largo de nuestra exposición volveremos a referirnos a la obra de Kumar. En este lugar queremos solamente presentar algunas de las conclusiones expuestas por el autor en su estudio.

“EoR has made a significant contribution to enhance our understanding of secular trappings of religion and to break the stranglehold of non-rational approach to human behavior within the religious sphere. To be precise its primary achievement has been to expose the mundane character of most of the things that were otherwise granted immunity from critical scrutiny owing to allegedly supernatural connections. Consequently, the enigmatic core of religion has shrunk considerably over the years. However, EoR has failed systematically to address the core of religion, namely, belief in its purportedly supernatural basis. It is with regard to this in particular that the methodological foundations of EoR are found lacking. The success has a Marxist tinge insofar as almost every religious phenomenon, institution or choice has been shown to vary more or less continuously with material factors. The failure has resulted in a secondary failure, namely, inability to generate positive externalities for other domains of economics from which EoR has borrowed so heavily. One indeed wonders that if EoR is all about demand and supply of goods and services, which for some reason are tagged as religious, then one does not need a separate field. The microeconomics used to deal with market for potatoes is sufficient. But hopefully in this review we have been able

to show that EoR indeed has a more challenging side, namely, trade in a peculiarly inscrutable market where the pivotal good (afterlife/salvation), without which market for religion becomes indistinguishable from usual markets, defies traditional conceptualizations of a good.” (Kumar 2008, p. 8)

2.2.C. Revisión de bibliografía presentada por Koch

La última obra dedicada explícitamente y de forma estricta a la revisión de la bibliografía de *EoR* fue publicada muy recientemente por Anne Koch, como una publicación electrónica del *Interfaculty Program for the Study of Religion*, de la Universidad de Munich, Alemania. La autora, en el documento que lleva por título “Partly Annotated Bibliography of Economics of Religion”⁷⁸, presenta un listado de las publicaciones dedicadas a *EoR*, acompañado, en caso de algunas referencias específicas, de un breve comentario. Antes sin embargo de presentar la bibliografía, la autora presenta un esquema sistemático según el cual clasifica posteriormente las referencias bibliográficas seleccionadas. La estructura de este esquema puede ser representada de la siguiente manera:

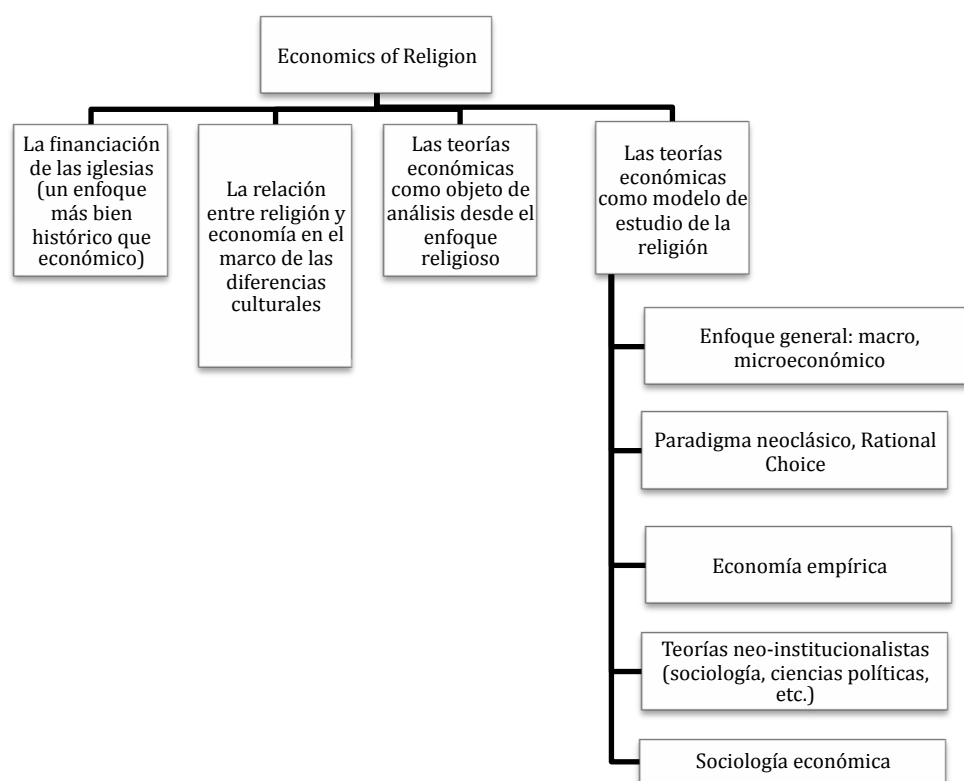


Figura 4: Esquema de *EoR* según la clasificación sistemática de Koch 2012.

⁷⁸ Koch (2012)

Como con facilidad podemos observar, en la literatura científica actual podemos localizar e identificar diversos enfoques que se otorga al estudio y análisis de relación entre economía y religión. La autora clasifica todos estos enfoques dentro de *EoR*. En nuestro caso, y siguiendo también a los otros autores, identificamos las construcciones teóricas de *EoR* con aquellas que Koch clasifica como “Las teorías económicas como modelo de estudio de la religión”. Hemos de subrayar, remitiendo al trabajo de Koch, gran valor del mismo, sobre todo en cuanto resultado de una búsqueda bibliográfica que recoge una muestra muy amplia de las diversas publicaciones.

2.2.D. Otras obras de referencia

Por último, hemos de hacer referencia explícita a algunas publicaciones específicas que tratan el tema relativo a *EoR*. Nos referiremos por tanto, principalmente a tres obras que recogen las aportaciones de distintos autores. Aunque solamente el último libro al que queremos hacer mención lleva en el título la referencia explícita a *EoR*, nos parece importante, por razones que a continuación expondremos, presentar también las otras obras conjuntas, por la vinculación directa y estrecha que guardan con el tema que nos hemos propuesto estudiar.

En primer lugar, nos encontramos con el libro editado por Lawrence Young, bajo el título *Rational Choice Theory and Religion*.⁷⁹ La obra, compuesta por diez capítulos divididos en dos partes presenta las principales aportaciones referentes a la aplicación del enfoque propuesto por la teoría de *Rational Choice* aplicado a la religión. En la primera parte, que recoge las aportaciones de Stark, Iannaccone, Finke, entre otros, se presenta las principales características de este enfoque y los rasgos fundamentales de su aplicación al estudio de la religión, en general, y de las diversas cuestiones particulares, como pueden ser el porqué las

⁷⁹ Young (1997)

personas ofrecen contribuciones monetarias (y otras) a las organizaciones religiosas, porque las personas se adhieren y participan en los grupos religiosos, teniendo en cuenta también la naturaleza más o menos estricta del grupo, cuál es la razón del crecimiento de algunos grupos religiosos, etc. La segunda parte presenta algunos de los desarrollos del enfoque de *Rational Choice* en, principalmente, el estudio de la religión desde las ciencias sociales. Algunos de los autores, como Jo Nitz, Mueser, Ammerman, presentan sus aportaciones argumentando que, aunque el enfoque de *Rational Choice* parece presentar elementos útiles para el análisis de la religión, sin embargo es, en su desarrollo actual, todavía limitado. Aunque entre los autores encontramos solamente con dos economistas (Iannaccone y Mueser), siendo todos los demás sociólogos, nos parece importante mencionar este estudio por la importancia que para el paradigma desde el cual se formulan las construcciones teórico-económicas de los modelos que en el presente trabajo nos proponemos analizar, ha tenido, y sigue teniendo, el enfoque de *Rational Choice*. Como afirma el editor del libro:

"Because rational choice theories of religion have much to contribute, they will persist and continue to inform our thinking. Nevertheless, this volume points out limits of rational choice approaches to religion. What remains to be seen is whether rational choice theory simply needs additional time to solve these limitations or if rational choice theory needs to be augmented by additional theoretical approaches in presenting a complete picture of the sociology of religion." (Young 1997, Introduction, p. xiv)

Una segunda obra que nos ha ayudado en nuestra investigación está constituida por los volúmenes a los que ya nos hemos referido editados por *The International Library of Critical Writings in Economics*, bajo la dirección de Paul Oslington, titulada *Economics and Religion*⁸⁰. Tal como comentábamos en el apartado 1 del presente capítulo, el primer volumen de la obra esta dedicado íntegramente al análisis histórico de las relaciones entre *economía y religión*. El segundo volumen, dividido en dos partes, recoge en primer lugar algunas contribuciones sobre *Religious Economics*⁸¹ junto con algunas críticas a este

⁸⁰ Oslington (2003, Introduction, p. xv)

⁸¹ Cfr. apartado 2.1 precedente.

enfoque del estudio de la economía. Aunque la mayor parte de los artículos reproducidos en esta parte están dedicados a las religiones cristianas, encontramos también ahí dos artículos que tratan, respectivamente, el Islam y el Judaísmo. La segunda parte de dicho volumen recoge las principales publicaciones específicas de *EoR*, incluyendo los artículos de Azzi, Ehrenberg, Ekelund, Hébert, Tollison, Iannaccone, como también algunas de las críticas de Montgomery, Bruce y otros artículos cuyo interés a efectos de nuestro estudio es menor. La revisión de todos estos escritos propios de *EoR* realizaremos en la segunda parte, al exponer los diferentes modelos teórico-económicos, mientras que las críticas a los mismos, principalmente las aportaciones de Bruce, recogidas tanto en el artículo aquí publicado, como en sus posteriores trabajos, trataremos con más detenimiento en la parte tercera del presente trabajo. Oslington, refiriéndose a las críticas aquí expuestas, y concluyendo el capítulo introductorio de los dos volúmenes afirma: *"These criticism have some weight but I would not agree that economic models will never succeed; rather we need more sophisticated models. The economic and religion literature so far has tended to take a fairly small range of models from other areas and apply them with little modification to religion. (...) As well as helping to illuminate religion, the unique and subtle challenges of modeling of religion could enrich economic theory. This may be the greatest contribution from economics of religion."* (Oslington 2003)

Por último, hemos de referirnos a la reciente publicación de la primera obra conjunta de referencia explícitamente dedicada a *EoR*. *The Oxford Handbook of the Economics of Religion*, editado por Rachel McCleary y publicado a finales del año 2010 recoge a lo largo de sus 19 capítulos algunas de las principales aportaciones sobre este tema. Dividido en seis partes aborda, – además del capítulo introductorio de la editora – respectivamente, temas como la religión y el capital humano, la naturaleza de las economías religiosas, la regulación del mercado de religiones, los aspectos económicos de la religión. En la última parte presenta algunos estudios referentes a los datos estadísticos de las variables que recogen algunos indicadores del comportamiento religioso.

Al concluir este apartado dedicado a la presentación de las diversas clasificaciones de la estructura de *EoR* nos parece importante recordar e insistir en un elemento que consideramos fundamental queriendo mantener el rigor científico que una memoria de este tipo ha de presentar. Aunque las tres principales obras de referencia a las que nos hemos referido (Iannaccone, Kumar, Koch) dan una buena muestra de la amplitud de la bibliografía existente sobre – principalmente – *EoR*, hemos de recordar que todo el material empírico – en forma de escritos, ponencias, etc., no se reduce a lo que aquellos autores presentan. Ciertamente cada uno de ellos aporta algunos elementos novedosos en la revisión de la bibliografía que presentan, así Iannaccone es el primero en intentar ofrecer un elenco de las diversas publicaciones dedicadas al tema, sin embargo su presentación se limita al ámbito académico anglosajón, y por lo tanto delimitando también el alcance de los análisis al ambiente religioso judeo-cristiano. Kumar, incluye en su bibliografía algunas publicaciones en las cuales se incorporan también algunas religiones orientales, principalmente el hinduismo. Koch añade una gran selección de publicaciones originadas en entornos académicos distintos que los tratados por Iannaccone, al incluir en su revisión los artículos, libros etc., publicados solamente en alemán. En este trabajo nos hemos centrado de forma exclusiva en las aportaciones de los distintos autores publicadas originariamente en inglés, algunas de las cuales han sido traducidas al español u otros idiomas. Por tanto, ni la bibliografía que utilizamos para el análisis, ni la que presentan los diferentes autores a los que nos referimos, agota el amplísimo acervo del material científico disponible sobre la relación entre economía y religión. Ahora bien, aún así nos atrevemos presentar los resultados de nuestra investigación, teniendo en cuenta que el objetivo del presente trabajo consiste no tanto en ofrecer la revisión *completa*⁸² de todo lo escrito sobre la economía y religión, tarea que de por sí nos parece muy complicada teniendo en cuenta, principalmente, las diversas concepciones teológicas fundamentantes de las diversas tradiciones religiosas, sino el análisis de la estructura y los elementos esenciales de los modelos teórico económicos generados en el

⁸² Por ello, al presentar los objetivos del presente trabajo, enunciábamos como el primero: “*ofrecer una revisión sistemática lo más completa que sea menester de los principales modelos teórico económicos pertenecientes al conjunto de los modelos de EoR*” (cfr. *Introducción a la primera parte del presente trabajo*). Por ello, con la revisión de los modelos que exponemos en la segunda parte del presente trabajo, creemos presentar el material suficiente para el fin que nos hemos propuesto.

entorno científico y cultural-religioso concretos como es el occidental (y muy principalmente aquel originado por los autores estadounidenses o fuertemente influenciado por ellos – como es el caso de la actual producción teórico económica neoclásica) y, en lo referente a la tradición religiosa, principalmente la judeo-cristiano.

2.3. Otras publicaciones

A modo de un simple comentario queremos de manera muy sucinta referirnos también a otras publicaciones que abordan de distinta manera y *sui generis* el tema de la relación entre *economía* y *religión*. Partiendo de las afirmaciones sobre la economía como ciencia que estudia las elecciones, encontramos algunas obras que, utilizando, por ejemplo, la teoría de juegos, especialmente en su aplicación a las decisiones económicas, analizan desde este enfoque algunas de las situaciones presentadas en las Sagradas Escrituras (cfr. Brams 1980), en las que los *jugadores* tenían que tomar decisiones⁸³, no existiendo una estrategia dominante del juego. Hart, en la reseña del libro de Brams, afirma: *“Brams suggests that this means that players of Biblical games are rational and that faith does not necessarily play as central a role in the behaviour of Biblical mortals as is sometimes suggested by theologians. He argues that God Himself seems to have a strong preferences for demonstrating His power, sometimes at the expense of appearing to play favorites or of appearing somewhat arbitrary in His meting out of punishments to transgressors.”* (Hart 1982)

Otro ejemplo de publicaciones a las que queremos solamente aludir en el presente apartado, lo encontramos en el artículo de Alvar Ezquerra, titulado “Actividad Económica y Actitud religiosa. Perspectivas para el Análisis de la Interacción de la Religión y la Economía.”⁸⁴ La esencia de las aportaciones

⁸³ *“I wish to use game theory to explain the decisions made and actions taken in specific situations, based on the preferences of the players. Thus, preferences are used to explain choices; if preferences are not entirely clear, I consider alternative rankings and determine what consequences they have for all making of rational choices. As will become evident, this search may lead to significant alternative explanations of biblical choices.”* (Brams 1980, p. 6)

⁸⁴ Alvar Ezquerra (1999)

presentadas por el autor está bien significada en el resumen presentado al inicio del artículo. Dice Alvar Ezquerro: *“Esta introducción (...) pretende pasar revista por algunos aspectos de la relación entre economía y el universo divino. A partir de la ofrenda de la producción como mecanismo para conseguir una garantía divina, se observa el proceso de control de los excedentes bajo el amparo de los dioses y la gestión de sus mediadores. Se logra así el fundamento teleológico de las desigualdades, sancionado por la creación mítica, cuyos contenidos económicos son con frecuencia notorios. Se establece así un discurso dialéctico entre lo real y lo imaginario en el que la economía es a la religión lo que los santuarios son a la gerencia (...).”* (Alvar Ezquerro 1999, p. 3)

Como resulta obvio, ni estas, ni otras parecidas publicaciones entrarán a formar parte del objeto teórico de nuestro estudio y análisis, como tampoco lo hacen las aportaciones propias de lo que ha sido denominado como *Religious Economy*. No obstante, en esta breve introducción cuyo objetivo consistía en la presentación de una visión panorámica de lo que en el acervo de producción intelectual podemos encontrar relacionado con *economía y religión* queríamos incluir algunas, por lo menos, referencias a otro tipo de publicaciones. De modo que resulta completamente comprensible que estas últimas referencias estén presentadas solo a modo de ejemplos, resultados que hemos encontrado durante el proceso de búsqueda, selección y revisión de la bibliografía, ya que en ningún momento han sido éstos el objetivo de nuestra investigación.

3. Observaciones finales

Hemos querido presentar, además de dar la idea general sobre la situación actual del tema que nos proponemos estudiar, una breve nota histórica exponiendo de qué manera la cuestión de la relación entre economía y religión ha estado muy presente en la producción intelectual, ya desde antes de Smith, y por supuesto muchísimo antes de la publicación de los primeras obras de *EoR*. La exposición realizada en este capítulo indica por lo tanto que es lícito preguntarse

tanto por la existencia de esta relación, como sobre todo, por la naturaleza de la misma. Ahora bien, al analizar algunas de las aportaciones de los diversos autores, queda claro también que dependiendo del enfoque adoptado en análisis de la existencia y de la naturaleza de esta relación, las afirmaciones resultantes pueden ser diversas. Es distinto el enfoque que a la pregunta por la relación entre *religión* y *economía* otorgará quien desde la cátedra eclesiástica busca aclarar lo que para un creyente implica su fe y su religión en las actividades relacionadas con la administración, o en general con la orientación de sus acciones. Es distinto el enfoque que a esta misma pregunta otorgará quien, habiendo asumido un paradigma bien definido para una determinada rama de las ciencias, busque analizar la naturaleza de dicha relación, para presentar, dependiendo del caso, las explicaciones o las predicciones. Ahora bien, como de inmediato se percibirá como evidente, es necesario tener en cuenta un marco más global en el cual se realiza la pregunta por la existencia y la naturaleza de la relación entre *economía* y *religión*. Por ello, teniendo en cuenta el objetivo de nuestra investigación, que consiste, presentándolo de forma resumida, en el análisis de la estructura y la capacidad explicativa de los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso de *EoR*, hemos de tener presentes, y lo más precisamente definidos todos los demás elementos que intervendrán, de forma necesaria, en el análisis. Kumar y otros autores, afirmaban que uno de los elementos en los que los economistas han encontrado mayores dificultades consistía en comprender y presentar el *núcleo* de la religión. Otros autores⁸⁵ han postulado que los modelos de *EoR* pueden contribuir a la comprensión mejor y más profunda de la economía. Lo que para el análisis que aquí queremos desarrollar nos parece importante, necesario e imprescindible por tanto, son los siguientes elementos: Comprender y describir sistemáticamente la naturaleza y la estructura fundamental de una construcción teórico – económica. Comprender y describir sistemáticamente (en función de lo que aquí nos proponemos) lo que para el despliegue de acción de los agentes significa o implica la *religión* – expresándolo aquí en términos genéricos. Con estos dos elementos podremos plantearnos la pregunta por la estructura de relación entre *economía* y *religión*. Es entonces, y solamente entonces con estos elementos claros y precisamente

⁸⁵ Cfr. Oslington (2003), ver también la cita en la página 83 *supra*.

definidos (en la medida necesaria para realizar el paso ulterior) cuando podremos abordar el estudio y análisis de las construcciones teórico-económicas como las propias de *EoR*. Queremos señalar que lo que acabamos de exponer no implica que la concepción o la respuesta a la pregunta por la naturaleza de la relación entre economía y religión dependa del uso que uno quiera dar a aquella respuesta, en sentido que la respuesta pueda contener unos elementos en función de un objetivo, y otros elementos – contradictorios por ejemplo a los primeros – en función de otro objetivo distinto. Si la relación existe, el análisis de su naturaleza y el modo de vinculación ha de arrojar respuestas verdaderas, independientemente de lo que el teórico, el clérigo, o cualquier otra persona pretenda hacer con las mismas. Si bien, lo que acabamos de exponer es verdadero, también hemos de tener en cuenta que el modo de articulación de estas respuestas puede variar, precisamente en función del uso que uno quiera hacer de las afirmaciones obtenidas, pero, aún así, el contenido fundamental de las mismas ha de ser igual para todos. Y si esto se aplica a la pregunta por la existencia y la naturaleza de la relación entre *economía* y *religión*, lo mismo podemos afirmar respecto a los dos elementos necesarios que hemos señalado anteriormente. Es decir, necesitamos poder descubrir y describir lo que, utilizando la misma expresión de Kumar, constituye el *núcleo* de la religión, pero también el *núcleo* de la relación entre economía y religión. Como paso previo, sin embargo, y tal como apuntábamos, es necesario descubrir y describir el *núcleo*, en primer lugar, de la teoría económica, o de una construcción teórico-económica de la acción humana en general. Por ello, en el siguiente capítulo, dedicaremos nuestra atención a la exposición de la naturaleza y estructura fundamental de la teoría económica. Posteriormente, en el capítulo 12 presentaremos los elementos necesarios para el planteamiento y examen sistemáticos de la pregunta por la estructura de relación entre *economía* y *religión*. Con esta información, unida a la exposición de los diversos modelos de *EoR* que acometemos en la segunda parte del presente trabajo, podremos abordar con rigor y claridad el objetivo que nos hemos trazado en la presente investigación.

Queremos concluir la presentación de este capítulo con una breve cita de la entrevista al Profesor Huerta de Soto para la *Austrian Economics Newsletter*, del año 1997⁸⁶.

“P: ¿Cree que los economistas deberían tomarse la religión más en serio de lo que lo han hecho hasta ahora?”

R: Sin duda alguna. La religión juega un papel vital en la vida de toda sociedad. Permite transmitir de generación en generación ciertos comportamientos pautados y principios morales⁸⁷, como el respeto a la ley, que son los que hacen posible el libre intercambio voluntario y la función empresarial que impulsa toda la vida en sociedad y la civilización. En efecto, si los contratos no se cumplieran, toda la sociedad se destruiría. Es por tanto la religión, más que el estado, el principal medio para impartir el sentido moral del cumplimiento de las obligaciones y contratos así como el respeto a la propiedad privada ajena.” (Huerta de Soto 2002, p. 436)

⁸⁶ El texto de la misma que apareció en el número de verano de 1997, volumen 17, número 2, pp. 1 - 7 de la *Austrian Economics Newsletter*, que aquí tratamos se encuentra en Huerta de Soto (2002, Cap. XXI, pp. 417-436)

⁸⁷ En referencia a este papel de la religión, recordemos la cita de Hayek que hemos presentado el la p. 55.

CAPÍTULO 2

La naturaleza y estructura fundamental de la Teoría Económica

En la exposición del tema que en el presente capítulo nos ocupa seguiremos los textos de algunas de las publicaciones del Profesor Rubio de Urquía⁸⁸. Queremos de forma muy resumida presentar algunas de las afirmaciones fundamentales referentes la naturaleza y la estructura fundamental de la teoría económica lo cual nos permitirá enfocar nuestro estudio de forma tal que seamos capaces desarrollar el análisis lo más riguroso posible, desde la ciencia económica, de los modelos seleccionados. Como de inmediato se percibirá, para abordar el análisis de los modelos de *EoR*, y cualquier análisis de un modelo teórico-económico, será necesario e imprescindible precisar la relación que existe entre los enunciados teórico – económicos y los enunciados antropológicos. Pero es importante insistir que dicha relación ha de ser estudiada dada precisamente la naturaleza de la construcción teórico – económica en general y no por el caso particular de los modelos de *EoR* que nos proponemos analizar en nuestro trabajo de investigación. Dada la complejidad del tema de la naturaleza y estructura fundamental de la teoría económica que aquí tratamos, y teniendo en cuenta que las afirmaciones que aquí reproduciremos son resultado de una larga investigación, hemos de tener en cuenta que en la presentación que sigue en el presente capítulo nos limitaremos

⁸⁸ Rubio de Urquía (1999, 2005, 2013)

a exponer solamente algunos de los elementos fundamentales. Por lo tanto no pretendemos reproducir todo el proceso lógico de razonamiento que lleva a la formulación de las afirmaciones sobre la teoría económica. Para ello remitimos directamente a las publicaciones citadas. Nuestro interés al exponer la obra del Profesor Rubio de Urquía se centra en el presente trabajo en la presentación del marco analítico que utilizaremos en nuestro estudio y análisis de la capacidad explicativa de los modelos teórico económicos del comportamiento religioso, tal y como son presentados aquellos provenientes del conjunto de modelos denominados *Economics of Religion*. Observemos en primer lugar, que el conocimiento nítido y la conciencia clara de la estructura fundamental de una construcción teórica es, a nuestro juicio, necesario para abordar el estudio como el que aquí nos proponemos. En segundo lugar, como quedará claramente expuesto, la relación existente entre los enunciado teórico económicos y los enunciados antropológicos (que trataremos también en el presente capítulo como consecuencia de las afirmaciones sobre la naturaleza y la estructura fundamental de la teoría económica) permitirá establecer las bases para un estudio más profundo de la posibilidad de plantear y examinar sistemáticamente la pregunta por la estructura de relación entre «economía» y «religión», tema que trataremos con mucho más detenimiento en el capítulo 12. Todos estos elementos serán necesarios para, tal y como lo acabamos de comentar, el estudio, análisis y la evaluación de la capacidad explicativa de los modelos teórico económicos del comportamiento humano relacionado con *religión* y de forma general con *lo religioso*, modelos, como señalábamos, pertenecientes a *EO*R.

Veamos por tanto lo que Rubio de Urquía afirma al respecto como resultado de sus investigaciones⁸⁹. Partiendo del análisis del material empírico que

⁸⁹ "De modo general nuestra investigación comenzó con el deseo de entender el cuerpo teórico-económico en su conjunto en el sentido siguiente: entender las relaciones existentes entre la naturaleza fundamental de las construcciones teórico-económicas, los límites explicativos de éstas y la organización de este cuerpo teórico en modos de concebir la explicación teórico-económica y en explicaciones distintas. De modo especial el punto de partida de nuestra investigación lo constituyó la reflexión suscitada por la constatación de ciertos hechos relativos a, en última instancia, la naturaleza, alcance explicativo, organización y proceso de formación del cuerpo teórico-económico, inequívocamente puesto de manifiesto por el examen sistemático del material teórico-económico – principal, pero en modo alguno exclusivamente, «teoría económica moderna» en el sentido precisado en la nota 2 [nota 2: En esencia, y omitiendo aquí precisiones históricas y sustantivas, W.S. Jevons, C. Menger y L. Walras, sus continuadores hasta hoy y emergencias directas – y menos directas – de estos, entre los que debe incluirse a J.M. Keynes y – con presiones no triviales – a sus continuadores] – propiamente dicho y de éste en relación con, por una parte, «cuantificación, contrastación y predicción» -

contiene los sistemas doctrinales epistemológico-metodológico-teóricos y constituye el cuerpo teórico-económico, el autor se pregunta por la posibilidad de establecer una «forma general» para toda construcción teórico-económica al cual responde que ésta “*sólo puede obtenerse como estructura inmersa en una forma teórica general de la acción humana*” (Rubio de Urquía 2005, p. 27) estableciendo también las condiciones que debe satisfacer esta forma teórica general de la acción humana.

Nos parece de mayor importancia la observación que expone el autor al definir y referirse a los «ámbitos de *praxis científico-económica*». Al introducir este término, que define como: “*formado por concepciones epistemológico-metodológicas, sistemas de enunciados teórico-económicos y de otros tipos, hábitos, criterios, estilos y rutinas de producción científica (teórica y aplicada) específicos orgánicamente relacionados entre sí.*” (Ibíd. p. 28), y comentar las relaciones de interacción con otros ámbitos de *praxis científica*, sean estos económicos o de otras ciencias, afirma lo siguiente: “*En la dinámica de generación de nuevos ámbitos de praxis científico-económica, y en la de desarrollo de ámbitos ya existentes, los procesos de interacción entre ámbitos han desempeñado, y siguen desempeñando, una función muy notable. Asunto de mayor importancia (...) es el de los influjos ejercidos por ciertos ámbitos de praxis científica extraeconómicos – muy especialmente la física y, en un sentido distinto, las matemáticas – en la constitución y desenvolvimiento de la ciencia económica moderna muy especialmente en ámbitos centrales de la teoría económica moderna.*”⁹⁰ (Ibíd.. p. 29). Al exponer algunas características notables del cuerpo

incluyendo aquí «econometría» de modo especial – y, por otra, «aplicaciones de la teoría». El deseo de explicar esos hechos nos condujo a la formulación de ciertas preguntas en cuyo examen se halla el origen específico de nuestra investigación.” (Rubio de Urquía 2005, p. 24)

⁹⁰ Esta afirmación acompaña con una nota al pie de página que reproducimos íntegramente a continuación, dado el interés que presenta de cara al análisis de los modelos teórico-económicos que nos proponemos realizar en el presente trabajo: “*Es posible constatar, en el pasado y en la actualidad, procesos de interacción (¡influjo en ambos sentidos!) entre ámbitos de praxis científica económicos y extraeconómicos, pero en todos los casos el influjo de esas otras ciencias en la ciencia económica ha sido mucho más importante para ésta que el ejercido por ámbitos de praxis científico-económicos en esas otras ciencias. La biología y las matemáticas son dos ejemplos particularmente notables de este tipo de interacción fuertemente asimétrica. Los influjos de la física, las matemáticas y la biología, diferentes entre sí, sobre la teoría económica moderna, han sido, y siguen siendo, capitales. La mecánica clásica constituyó factor fundamental en la constitución originaria del ámbito científico-económico neoclásico (W.S. Jevons, L. Walras, V. Pareto, F.Y. Edgeworth, etc.). En parte como consecuencia de este hecho y en parte por efecto de causas adicionales, las matemáticas han constituido factor principalísimo en el desarrollo del ámbito neoclásico – G. Debreu, etc. – y de otros varios – «dinámica compleja», «teoría de juegos», etc.–. La biología – varias ramas de esta – ha desempeñado una función especial: como «imagen» – en el ámbito neoclásico originario, por ejemplo V. Pareto y A. Marshall –, y de modo mucho más directo, específico y pleno, hoy y, quizá, en el futuro – por ejemplo, «sociobiología», «evolución», etc.–.*”

teórico-económico actual, clasificadas en tres grupos distintos⁹¹, el autor trata, entre otros temas, aspectos tales como las diferencias entre los distintos ámbitos de praxis científica, las consecuencias de la adhesión del teórico a un ámbito de praxis específico, la dinámica de evaluación de la capacidad explicativa de un modelo teórico-económico dependiendo del ámbito de praxis científica en el seno del cual se elaboran dichas explicaciones y/o predicciones. Al presentar el tercer grupo de las observaciones, el autor establece la pregunta: “¿Cómo se concibe «localización de “lo económico” en el conjunto orgánico de la acción humana en el cuerpo teórico-económico actual?».”⁹² (Ibíd. p. 37). Insistimos en esta pregunta dada la relación directa que se puede establecer con este grupo de observaciones sobre los ámbitos de praxis científica y el objetivo que nos hemos trazado en el presente estudio de análisis de los modelos teórico económicos del comportamiento religioso humano. Rubio de Urquía afirma, que:

“(…)situándose propiamente en el interior de cada uno de esos núcleos [epistemológico-metodológico-teóricos]y ateniéndose rigurosamente a lo que cada uno de ellos realmente permite como percepción y representación, se obtiene, para cada ámbito de praxis un conjunto característico de atribuciones de significado y respuestas a la pregunta, siendo los contenidos de esos conjuntos muy considerablemente distintos entre sí; pero se observa con frecuencia que la atribución de significados y respuestas a la pregunta por parte de los economistas no corresponde suficientemente – ni, no infrecuentemente, en absoluto – con las que son objetivamente características de los respectivos ámbitos de praxis científico-económica. (...)”

(Rubio de Urquía 2005, p. 29) Volveremos sobre este tema en el capítulo 15, apartado 8, al comentar el uso de los formalismos matemáticos en las construcciones teórico-económicas.

⁹¹ El primero relativo a la composición del cuerpo teórico-económico actual en términos de ámbitos de praxis científico-económica; El segundo relativo a las concepciones del rendimiento explicativo del cuerpo teórico-económico actual; Y el tercero relativo a la localización de “lo económico” en el conjunto orgánico de la acción humana en el cuerpo teórico-económico actual, cfr. Rubio de Urquía (2005, pp. 30-38).

⁹² En este mismo sentido, en otra parte del texto el autor afirma: “Establecer el objeto de la teoría económica de modo claro y preciso es determinar de modo claro y preciso «de qué se está tratando». Esto es, «qué», de la acción humana en su conjunto orgánico, es ese «lo económico» cuya explicación ha de constituir el objeto (general) propio de la teoría económica. Establecer con claridad y precisión – en este nivel absoluto de las condiciones de «fundamentos claros y precisos» - el objeto de la teoría económica implica establecer con claridad y precisión el lugar de «lo económico» en el conjunto orgánico de la acción humana. No hacerlo no sólo hace imposible abordar con rigor temas tan cruciales como «relaciones entre economía y ética, entre economía y cultura, entre economía y psicología», etc.; no hacerlo deja, además, indeterminado, en general, el objeto de los enunciados legales teórico-económicos.” (Rubio de Urquía 2005, p. 43).

[En] ninguno de los ámbitos de praxis científico-económica vigentes están claras y sistemáticamente establecidas demarcaciones entre «lo económico» y «lo no económico».” (Ibíd..)

Precisamente, con última observación, y la nota al pie que en el texto la acompaña, el autor apunta a la causa de las dificultades de *puesta en relación* entre *economía* y, por ejemplo, ética, cultura, política⁹³. Lo cual también se aplica, de forma muy directa, a las dificultades que puedan existir para establecer la relación existente entre *economía* y *religión*.

Hemos, por lo tanto, de responder a la pregunta: ¿Cuál es la naturaleza de las construcciones teórico-económicas? Es más, habiendo afirmado con el autor que hemos de tratar con la modelización de la acción humana, hemos de responder también a la pregunta: ¿Cuál es la estructura y como se relacionan los enunciados teórico-económicos con los enunciados antropológicos? Todo ello nos será posible una vez hayamos descrito cual es la clase general de los objetos teórico-económicos, es decir, simplificándolo, responder a la pregunta “(...) «de qué se está tratando» (...)” que plantea el autor, al comenzar la explicación de la naturaleza de la ciencia económica en general, y la teoría económica en particular. (Cfr. Nota al pie nº 92). En los diversos trabajos de Rubio de Urquía a los que nos hemos referido al iniciar este capítulo, encontramos el desarrollo preciso del proceso por el cual, partiendo del análisis del material empírico disponible – textos de economía, principalmente – el autor llega a formular las respuestas a estas preguntas. Ahora bien, a efectos de nuestro trabajo de investigación que queremos desarrollar, teniendo en cuenta todo ello, nos será suficiente presentar aquí solamente algunos de los elementos (resultados) de la disertación. La selección de los mismos responderá a las necesidades de ofrecer un marco de referencia para el análisis de los modelos teórico-económicos seleccionados. Por tanto, dadas las limitaciones de espacio, no reproduciremos aquí todas las afirmaciones sobre la naturaleza y la estructura fundamental de la teoría económica, sino nos centraremos solamente en algunos de sus aspectos. Estos elementos nos serán útiles para la comprensión de los diversos modelos teórico-económicos que expondremos en la segunda parte, y necesarios para el

⁹³ Cfr. anterior nota al pie.

planteamiento de la cuestión por la relación entre *economía* y *religión* para el posterior análisis y la evaluación de la capacidad explicativa que ofrecen dichos modelos, tarea que abordaremos en la tercera parte.

1. La clase general de objetos teórico-económicos.

Presentamos por tanto, de forma muy simplificada, algunos de los elementos que nos permitirán ofrecer una descripción general, en un primer momento, de los objetos teórico-económicos para, posteriormente, exponer un análisis más detallado y preciso de cada uno de ellos.

“Sea un sistema de personas en interacción a lo largo de una secuencia de instantes de tiempo (...) Considérese las ocurrencias comprendidas en los dos conjuntos de ocurrencias siguientes: (1º) para cada una de las personas del sistema en cada instante de la secuencia temporal, el proceso conducente a la adopción (por parte de la persona en ese instante) de un «curso de acción»; hay, por lo tanto, en cuanto a ocurrencias en (1º), tantos procesos de adopción como personas en cada instante e instantes (de la secuencia), y (2º) despliegues de acción, interactivos y secuenciales, de las personas del sistema, inducidos por los intentos de ejecución, por parte de cada persona en cada instante, de los «cursos de acción» adoptados y los productos generados por esos despliegues de acción (...).” (Rubio de Urquía 2013, p. 32)⁹⁴

De lo que acabamos de citar, necesitamos presentar algunas precisiones referentes a las expresiones “curso de acción”, “proceso conducente a la adopción de un «curso de acción»”, “despliegue personal de acción” y “productos generados por los despliegues de acción de las personas del sistema”.

Por “curso de acción” personal instantáneo entenderemos *“(…) un sistema de planes personales de acción abarcando, en su integridad, toda la acción susceptible de ser proyectada en ese instante subjetivamente por esa persona.”*

⁹⁴ La numeración de páginas del trabajo de Rubio de Urquía del año 2013 corresponde a la versión del documento enviada para la publicación, y al no disponer todavía de las pruebas de imprenta, tras la maquetación definitiva de dicho trabajo, seguimos el orden de las páginas tal y como aparecen en la versión de la cual disponemos.

(*Ibíd.*) De la definición que acabamos de presentar, siguiendo la exposición de Rubio de Urquía, se desprende por lo tanto:

- (i) Un plan de acción personal instantáneo (de una persona en un instante temporal t) es una acomodación *proyectiva* de acciones y objetivos planeados (con inicio en el mismo instante del tiempo o posterior a él) siendo así que las diversas acciones y objetivos planeados están distribuidos a lo largo de la duración (proyectada) para este plan.
- (ii) Tanto las acciones (y medios) como los objetivos del plan personal instantáneo pueden ser cualesquiera⁹⁵ y cualquier puede ser también la estructura de acomodación entre acciones y objetivos⁹⁶. Además, tanto las acciones (todas o algunas) como los objetivos (todos o algunos) pueden estar ligados a acciones y objetivos de otros planes integrantes de “curso de acción” o a lo propio de “cursos de acción” de otras personas.
- (iii) Cada plan de acción será una expresión objetiva de una cierta *intencionalidad* subjetiva, manifestada en (entre otros elementos del plan) la composición y estructura jerárquica del sistema de objetivos del plan. Además la racionalidad interna de un plan está, en general, relacionada con la de otros planes del mismo “curso de acción”, por lo cual es posible tratar de la racionalidad interna del “curso de acción”. Aquella *intencionalidad* será por tanto el elemento clave (aunque no el único) en la conformación de la racionalidad interna de un plan y en la del “curso de acción”, siendo así que es perfectamente posible un sistema de objetivos de un plan que sea – lógicamente – inconsistente.
- (iv) La realizabilidad de un plan de acción – es decir tanto la posibilidad de llevarlo a fin, como de alcanzar los objetivos

⁹⁵ Al afirmar que las acciones (y medios) y los objetivos pueden ser cualesquiera, reconocemos que estos pueden ser: “reales, imaginarios, existentes, inexistentes, posibles, no posibles, con precio, sin precio pero susceptibles de tener precio, sin precio y no susceptibles de tener precio, etc.” (Rubio de Urquía 2012, p. 32).

⁹⁶ Es decir, que en un sentido técnico-lógico de relación (acomodación) entre las acciones y los objetivos esta estructura puede ser correcta, incorrecta, cierta (véase el significado de la palabra *certeza* que presentamos en el capítulo 14), incierta, etc.

establecidos, puede variar, siendo así que – simplificando – un plan puede ser o no ser realizable, serlo bajo ciertas condiciones etc. Lo mismo se aplica al sistema de planes personales de acción que aquí hemos denominado “curso de acción”.

- (v) Los planes de acción que integran un “curso de acción” pueden tener, en general, *duraciones* distintas.
- (vi) Dada la representación que aquí adopta el autor, en cada instante temporal hay un “curso de acción” distinto del correspondiente al instante anterior, aun cuando dos “cursos de acción” consecutivos sean *muy parecidos*.

El “proceso conducente a la adopción de un «curso de acción»” por parte de una persona en un instante de la secuencia temporal, comprende “(...) *todas las dinámicas, mociones, etc. mediante las cuales la persona elabora y adopta un «curso de acción» instantáneo, que, por así decirlo, «substituye» al del instante anterior.*” (Rubio de Urquía 2013, p. 33) Por tanto, dicho proceso incluye – en cuanto *ocurrencia* que pertenece al primer conjunto de las ocurrencias (1^a) – el hecho de adoptar un “curso de acción” específico.

En cuanto al “*despliegue personal de acción*” hemos de tener en cuenta lo siguiente:

- (i) Por “*desplegar la acción proyectada*” entendemos aquí los intentos de ir ejecutando las acciones previstas en los diferentes planes de acción integrados en el “curso de acción” adoptado. Siguiendo la convención de representación temporal que adopta el autor, el “curso de acción” adoptado por el sujeto agente cambia en cada instante. De modo que el despliegue de acción proyectada en el instante t comprenderá los intentos de ejecución de lo relativo al instante para el que ese “curso de acción” está vigente. Es decir, si un plan de acción del sistema de “cursos de acción” vigente en el instante t contempla el despliegue de alguna acción en el instante $t+1$, entonces el intento de ejecución de la acción prevista que el sujeto agente hará efectivo en el instante $t+1$ formará parte de un nuevo

“curso de acción” vigente en el instante $t+1$, ya que el “curso de acción” vigente en el instante t , en el instante $t+1$ ya no existe. Esta observación nos vuelve a remitir a lo que queda dicho sobre el *proceso conducente a la adopción de un “curso de acción”*.

- (ii) Hemos dicho que las acciones proyectadas en un “curso de acción” pueden tener diversos grados de realizabilidad. Por tanto, que una acción sea irrealizable (inejecutable) – siempre o en ciertas condiciones – no impide la ejecución del *intento*, por parte de la persona, de su realización. Y este *intento* genera acción – independientemente del tipo que sea – y por lo tanto el despliegue de esta acción (intento de ejecución de un plan irrealizable) surte efectos.
- (iii) La acción desplegada que cualquier persona (sea esta la ejecución de una acción proyectada o el *intento* de su ejecución) incluye también la acción no planeada. Por ello, tanto la acción planeada como la no planeada se despliegan conjuntamente, es decir que al afirmar que la persona intenta ejecutar su acción planeada se afirma también que la persona (sujeto agente) despliega toda su acción.
- (iv) Los despliegues de acción de las personas que forman el sistema son interactivos. Por ello, la propiedad de realizabilidad de un plan de acción o de un “curso de acción” en general vendrá determinada también por los efectos de la interacción interpersonal.

Por último, en referencia a los “*productos generados por los despliegues de acción de las personas del sistema*” tenemos lo siguiente:

- (i) Los despliegues de acción interactivos de las personas van generando, instante tras instante – de forma secuencial – cambios en toda la realidad histórica de ese sistema de personas. Es decir, tanto en las personas mismas (entre otros elementos en lo referente a los procesos de adopción de “cursos

- de acción”), en las instituciones, las organizaciones, la estructura y contenido de la dinámica cultural, etc.
- (ii) Lo que de esta forma se va generando incluye también *todo lo relativo al «mundo de “lo que tiene” precio» orgánicamente localizado en el conjunto de la realidad histórica generada.*
 - (iii) La realidad histórica que instante tras instante es generada como resultado de los despliegues de acción interactivos secuenciales de las personas del sistema, *es un producto sistemático, susceptible de contener en cualquiera de los instantes de la secuencia temporal, «novedades (absolutas)».* Estas «novedades (absolutas)» son ocurrencias – resultados sistemáticos de la interacción entre despliegues de acción personales (grupales, etc.), y por lo tanto de la interacción entre intencionalidades – que no han sido ni previstas por nadie ni pretendidas (intencionalmente) por nadie.

Rubio de Urquía al analizar por tanto qué clase de ocurrencias son las comprendidas en (1º) – proceso de adopción de un “curso de acción” para cada persona e instante; (2º) – despliegues de acción interactivos, instante tras instante, inducidos por los “cursos de acción” adoptados y la realidad histórica así generada; y los comprendidos en $\{(1^\circ)-(2^\circ)\}$ presenta una serie de observaciones en las que no nos detendremos en el presente resumen. No obstante queremos, dado el objetivo de nuestra investigación, exponer solamente dos observaciones fundamentales que nos darán pie para la presentación de los elementos esenciales para nuestro estudio, como será la relación entre los elementos – acciones, medios y objetivos – con o sin precio, y la relación de los objetos teóricos con las antropologías. Tenemos por tanto, en primer lugar advertir que todos los elementos (acciones, medios y objetivos) – con o sin precio – susceptibles de estar integrados en los diversos planes que componen los “cursos de acción” adoptados (y también aquellos “cursos de acción” alternativos que no sean adoptados) están *orgánicamente ligados entre sí, de modo necesario*. Obsérvese que al ser susceptibles de ser incorporados en los planes de acción, están por lo tanto relacionados en la estructura de intencionalidad, y como consecuencia y de forma necesaria, lo están *en la*

plasmación técnico-operativa de esta estructura de intencionalidad, que es la estructura y contenido de los diferentes planes que forman cada “curso de acción”.

En segundo lugar, hemos de observar que “por una parte, caben muy diversas concepciones, definiciones, etc. de los elementos de los conjuntos (1º), (2º), y, por otra cada autor, al establecer un sistema de objetos teóricos, componer una construcción teórica relativa a ese sistema, etc., debe necesariamente adoptar objetivamente alguna definición, etc. de esos elementos (en qué consiste un «curso de acción», qué se entiende por «proceso de adopción de un “curso de acción”», etc., etc.). La adopción objetiva de definiciones, etc. para los diversos elementos de los conjuntos (1º), (2º) requiere, por su parte, alguna concepción (por parte del autor de la construcción) acerca de los términos conceptuales más básicos implícitos en, o subyacentes a, o comprendidos en, etc. las definiciones de los elementos de los conjuntos (1º), (2º), tales como «sujeto agente» («persona», etc.), etc. Esto es, la mera enunciación, por parte del autor de una construcción teórica, de un sistema de objetos teóricos de entre los comprendidos en (1º), (2º) requiere necesariamente, por parte de ese autor, la adopción objetiva de alguna antropología. La estructura general del proceso de erección y enunciación de un sistema de objetos teóricos de entre los comprendidos en los conjuntos (1º), (2º) puede (en relación con lo que ahora nos interesa) exponerse, muy esquemáticamente, así: la adopción objetiva de una antropología, por parte del autor de una construcción teórica, abre un cierto campo de posibilidades (¡pero no otros!) a este de definición de los elementos de los conjuntos (1º), (2º) de $\{(1^\circ)-(2^\circ)\}$; dentro de ese campo el autor puede definir los elementos de esos conjuntos. Desde un punto de vista meramente lógico, por lo tanto, el momento decisivo de ese proceso es el primero, la adopción objetiva de una antropología; pero la naturaleza singularmente decisiva de este primer momento se hace especialmente patente cuando tomamos en consideración la magnitud de las diferencias existentes entre antropologías, ya «en uso científico» (científico-económico y general) ya susceptibles de ser ideadas.” (Rubio de Urquía 2013, p. 37)

El autor describe, con los elementos expuestos en los párrafos precedentes, el objeto teórico de la siguiente forma: “El conjunto de objetos teóricos $\{(1^\circ)-(2^\circ)\}$ es la clase general de objetos teórico-económicos del cuerpo

teórico-económico^[97]: los sistemas objetivos de objetos teórico-económicos de las construcciones teórico-económicas del cuerpo teórico-económico son subconjuntos de modalizaciones antropológicas específicas de $\{(1^\circ)-(2^\circ)\}$; cada sistema objetivo de objetos teórico-económicos de una construcción teórica-económica, para todas las construcciones teórico-económicas del cuerpo teórico-económico, es un subconjunto particular de la modalización antropológica específica $\text{mod}_\alpha \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$ ^[98] de la clase general $\{(1^\circ)-(2^\circ)\}$ inducida por alguna antropología α [*“Obsérvese que aquí tenemos dos determinaciones: la primera la que induce la adopción de una antropología específica α , el conjunto $\text{mod}_\alpha \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$, y la segunda el subconjunto particular de $\text{mod}_\alpha \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$ de que se trate.”*]; el conjunto $\text{Mod } \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$ ^[99] contiene a todos los sistemas objetivos de objetos teórico-económicos del cuerpo teórico-económico par todas las antropologías α : 1, 2,... objetivamente presentes en ese cuerpo.” (Rubio de Urquía 2013, p. 38).

Tenemos por tanto que el objeto teórico puede ser articulado de la siguiente forma: “(explicar) (1.^º) cómo y por qué las personas en interacción en un medio adoptan unos planes de acción – acomodaciones proyectivas de medios (acciones) a fines (objetivos) – y no otros – (2.^º) qué resultado produce, y por qué,

⁹⁷ En la nota al pie de página observa lo siguiente: “Las construcciones teórico-económicas que forman parte del cuerpo teórico-económico tienen, como ya hemos indicado, las formas y composiciones superficiales más diversas. Frecuentemente (en, especialmente, las construcciones denominadas «macroeconómicas») aparecen variables «agregadas» de varios tipos (por ejemplo, «renta nacional», «cantidad de dinero», etc.) y expresiones de relaciones causales ligando entre sí a variables «agregadas» (por ejemplo, «funciones de consumo», etc.). Debe, a este respecto, tenerse presente lo que sigue: a) con independencia de otras consideraciones toda pieza teórica o construcción teórica «agregada» implica necesariamente, piezas, construcciones, etc. relativas a sujetos agentes personales; b) si un objeto teórico-económico es propio de (1^º) o de (2^º) no depende de si se trata de una variable «agregada» o no, sino de si lo que designa se refiere a «propio de acción planeada» ((1^º)) o a «propio de intento de ejecución, y resultados de la acción planeada».” (Rubio de Urquía 2013, nota al pie n^º 63, p. 38)

⁹⁸ “Para cada antropología α : $\alpha_1, \alpha_2...$ se obtiene una modalización antropológica, específica de esa antropología, que designaremos por $\text{mod}_\alpha \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$; el conjunto $\text{Mod } \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$ es, entonces, el conjunto formado por las modalizaciones antropológicas específicas $\text{mod } \alpha \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$, α : $\alpha_1, \alpha_2...$ de modo que un elemento de $\text{Mod } \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$ es la modalización antropológica específica inducida en $\{(1^\circ)-(2^\circ)\}$ por la antropología específica α , $\text{mod}_\alpha \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$. Un subconjunto de la modalización antropológica específica $\text{mod}_\alpha \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$ es: un subconjunto de la modalización de (1^º) en $\text{mod}_\alpha \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$, o un subconjunto de la modalización de (2^º) en $\text{mod } \alpha \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$, o un subconjunto de la modalización de (1^º) en $\text{mod}_\alpha \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$ y un subconjunto de la modalización de (2^º) en $\text{mod } \alpha \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$.” (Rubio de Urquía 2013, p. 38)

⁹⁹ Por $\text{Mod } \{(1^\circ)-(2^\circ)\}$ el autor nota el conjunto formado por modelizaciones antropológicas del conjunto $\{(1^\circ)-(2^\circ)\}$.

*en las personas y en el medio, el intento de ejecución, por parte de las personas, de los planes de acción adoptados.” (Rubio de Urquía 2005, pp. 61-62). El autor afirma: “Los objetos teóricos particulares de las construcciones teórico-económicas de la «teoría económica moderna» son objetivamente modelizaciones especiales del objeto teórico general (1.º) – (2.º) o de elementos de $\{(1^\circ)-(2^\circ)\}$; de modo que es posible afirmar que el objeto teórico $\{(1^\circ)-(2^\circ)\}$ es el objeto teórico general de la «teoría económica moderna». (Ibíd..) De forma que, todas las construcciones o modelos teórico-económicos consistirán en las especificaciones de un «mundo ideal» - como lo define el autor - *producto de actos de ideación* - en el que tendrán lugar ocurrencias propias de este «mundo» elementos de modelizaciones especiales del objeto teórico que acabamos de presentar con una estructura cuyas características se especifican. Es interesante la caracterización que hace el autor al afirmar que es posible identificar una distribución de las construcciones teórico-económicas expresivas de los *mundos ideales* según los tipos de los mismos. Esta distribución “*conforma de modo específico el sentido global de la acción humana y sus productos propios de los «mundos ideales» en los que se halla expresada y, en particular, define una acotación característica de «lo que es posible y lo que no es posible» en esos «mundos ideales», eso es, define qué ocurrencias – objetos teórico-económicos – son posibles en los «mundos ideales» expresivos de la caracterización nuclear específica.*” (Rubio de Urquía 2005, p. 63).*

En definitiva, lo que las construcciones teórico-económicas tienen por objeto *objetivo es toda la acción humana y sus productos percibido y descrito en la perspectiva analítica: acción planeada → productos históricos de los despliegues de acción → acción planeada → ...*

Nos interesará por tanto analizar con más detenimiento las consecuencias de las afirmaciones relativas a la *necesaria* adopción de una antropología por parte del teórico en la selección – determinación – de los objetos teóricos, y la formulación de las construcciones teóricas en general, y las construcciones teórico – económicas en particular, dada principalmente la afirmación que Rubio

de Urquía expone al concluir el apartado de su trabajo correspondiente a la descripción de los objetos teóricos¹⁰⁰.

2. Las antropologías subyacentes a las construcciones teórico – económicas.

Dediquemos por tanto, nuestra atención al lugar que ocupan y el papel que juegan los enunciados o supuestos antropológicos en la configuración de los objetos teóricos de las construcciones teórico económicas. Como quedará claramente de manifiesto, al concluir el presente apartado, las diferentes concepciones antropológicas adoptadas por los teóricos determinarán, entre otras cosas, la capacidad de erección de una ocurrencia o fenómeno en objeto teórico de la construcción teórica o de ofrecer la explicación – en el sentido que más adelante quedará expuesto – de dicha ocurrencia o fenómeno, mediante estas construcciones teóricas. Dividimos la siguiente exposición en dos apartados. En primer lugar, dedicamos el apartado 2.1, a la exposición y análisis general de las antropologías que subyacen a, o cuya expresión son, las construcciones teórico económicas. En el siguiente apartado – 2.2. – presentaremos algunos análisis y algunas conclusiones sobre la antropología subyacente a un grupo de las construcciones teórico-económicas como son las originadas en el marco de la escuela neoclásica. El interés por esta exposición se hace patente al considerar lo que anticipábamos al definir el objeto de nuestro estudio. Los modelos que aquí nos proponemos estudiar y analizar – modelos de *EoR* – han sido elaborados adoptando un enfoque particular sobre el método de la ciencia económica, que es, recordémoslo, el propio de la economía neoclásica. Por ello, aunque – como muestran los diversos estudios a los que nos referiremos – el análisis más detallado de las diversas antropologías subyacentes a los modelos procedentes de las distintas escuelas del pensamiento económico

¹⁰⁰ “[...] la definición exacta de las ocurrencias que forman (1º) y (2º) no es la misma para todas las construcciones, sino que, según se observa clara e inequívocamente (¡tras análisis!) en el material empírico (el cuerpo teórico-económico), en qué consista un «curso de acción», un «plan de acción» (integrante de un «curso de acción»), «sujeto agente», etc., etc., varía, y varía muy mucho entre construcciones teóricas y conjuntos de construcciones teóricas, exactamente en función de las antropologías específicas objetivamente utilizadas.” (Rubio de Urquía 2013, p. 41)

(neoclásica, keynesiana, austriaca, etc. ...) es de gran interés, nos limitaremos – dado el objetivo de la presente investigación – a la exposición de algunas de las afirmaciones fundamentales sobre los enunciados antropológicos propios del enfoque neoclásico. El análisis que aquí presentaremos tiene carácter introductorio, ya que profundizaremos en el análisis de las antropologías subyacentes a los modelos que en el presente estudio tratamos con más detenimiento, en el capítulo 13. Aún así, hemos decidido introducir este análisis en la exposición de los resultados de las investigaciones sobre la naturaleza y estructura fundamental de Teoría Económica, para ilustrar, de esta manera, las vías de análisis y comparación de las diversas construcciones teórico-económicas en función de los enunciados antropológicos (o – en general – de las antropologías) adoptadas por los distintos autores. Esta exposición, a nuestro juicio, permitirá una mejor comprensión de la importancia que las antropologías adoptadas tienen en el proceso de erección de objetos teóricos y en los intentos de ofrecer, mediante las construcciones teórico-económicas, explicación racional de las ocurrencias erigidas en dichos objetos teóricos.

Procedemos por tanto a la exposición de las principales afirmaciones sobre las antropologías subyacentes a las construcciones teórico-económicas y la función determinante que tienen en la constitución y – dado el caso – explicación de los objetos teóricos tal y como hemos caracterizado estos en el párrafo precedente.

2.1. Las antropologías – análisis general

Rubio de Urquía denomina “antropología”, que signa mediante *A*, a una concepción de “persona¹⁰¹ y existencia humana” en cualquier forma. Especialmente aquella que podemos identificar en un sistema inteligible de sistemas de enunciados (relativos a los contenidos de la antropología), incluyendo “desde los sistemas de enunciados atómicos relativos a «lugar de lo

¹⁰¹ En la nota al pie de página el autor precisa: “«Persona»: las antropologías de las que aquí vamos a tratar son cualesquiera (cualquiera de, y todas las, real-empíricas conocidas y las, por lo que alcanzamos a ver, susceptibles de ser formuladas); están, por lo tanto, incluidas antropologías en las que propiamente no hay «persona» (en el sentido pleno, cristiano), sino un peculiar sujeto agente, como, por ejemplo, las antropologías mecánicas, zoológicas, etc.” (Rubio de Urquía 2013, nota al pie nº 69, p. 42)

*humano en lo existente», «condiciones de existencia de lo humano», etc. objetivamente propios de la antropología, en adelante.» (Rubio de Urquía 2013, p. 42) Observemos por tanto que podemos tratar de diversas antropologías A_α , $\alpha = 1, 2, 3, \dots$. Además es necesario reconocer que tanto los contenidos como el origen de los sistemas de enunciados constitutivos de A_α pueden ser muy diversos. Además, tengamos en cuenta que cada antropología A_α expresa objetivamente un “mundo ideal” – el sistema del mundo expresado por esa antropología como algo específico de esta, refiriéndose con *ideal* al resultado del proceso de *ideación*. En este “mundo ideal” existen ciertos (determinados por la antropología) tipos de personas y despliegan ciertos (también determinados) tipos de acción en ciertos medios. Por ello para cada antropología A_α , ciertos tipos de ocurrencias – las relativas a las “personas” y aquellas relativas a los productos sistemático-históricos de los despliegues interactivos y secuenciales de acción de las personas – son posibles siempre, lo son bajo ciertas condiciones o no lo son en absoluto. La afirmación que acabamos de presentar tiene consecuencias importantísimas para el análisis de las construcciones teóricas expresivas de una antropología subyacente – elemento que consideraremos con más detenimiento al tratar el tema de la erección de objeto teórico de una construcción teórica.*

Para la mejor comprensión de lo que inmediatamente se expondrá precisamos introducir, siguiendo al autor, dos conceptos esenciales. En primer lugar tenemos la *racionalidad interna* de una antropología A_α que denominaré *el sistema de percepción y comprensión de «persona y existencia humanas» provisto por la antropología*. De forma que la *racionalidad interna* de una antropología determinará lo que – dentro de esta antropología – se entiende por “persona”; “existencia humana” etc. qué será propia del *mundo ideal* expresivo de dicha antropología. Además, esta *racionalidad interna* proveerá la explicación de este *mundo*, su estructura y funcionamiento, y – de particular interés para nosotros – de lo que es susceptible de ocurrir en el mismo. En segundo lugar, Rubio de Urquía describe lo que entenderá por *riqueza en aprehensión racional de realidad estructural de “persona y existencia humanas”*. Partiendo de la afirmación sobre la existencia de una realidad objetiva de “persona y existencia humanas”

susceptible de ser conocida, la *riqueza en aprehensión racional de realidad estructural de “persona y existencia humanas”* puede ser caracterizada de la siguiente forma: “«estructural» se refiere aquí, en general, a «sistema de notas, etc. constitutivas fundamentales (con respecto del cual otras pueden ser predicadas) de la realidad de “persona, etc.”»; «riqueza en aprehensión (racional)...» se refiere aquí a qué de esa realidad estructural es aprehendido en la antropología A_α (lo que puede ser poco, mucho, etc.); «(aprehensión) racional» se refiere aquí a inteligibilidad orgánica en relación con la racionalidad interna de la antropología A_α .” (Rubio de Urquía 2013, p. 43) Observemos que todos los enunciados que constituyen la antropología A_α son – aunque en diverso grado – productivos en términos de formación de la *racionalidad interna* de la antropología y de la determinación de la *riqueza en aprehensión racional de realidad estructural de «persona y existencia humana»* de esta.

Un especial interés en esta exposición general sobre la antropología, en vista del objetivo de nuestra investigación, tiene el análisis de las relaciones que pueden ser establecidas entre diferentes antropologías. Exponemos, de forma sumamente resumida, algunas de las relaciones que señala Rubio de Urquía. Sean tres antropologías A_1 , A_2 y A_3 :

- (i) A_1 puede ser inteligiblemente representada en A_2 si:
 - a) Todos los enunciados (o sistemas de ellos) constitutivos de A_1 admite representación en términos de los enunciados (o sistemas de ellos) constitutivos de A_2 ;
 - b) El “mundo ideal” expresado en A_1 puede ser descrito en términos del “mundo ideal” expresado en A_2 ;
 - c) La *racionalidad interna* de la antropología A_1 es inteligible en términos (o, a partir de los mismos) de la *racionalidad interna* de la antropología A_2 ;
- (ii) Si A_1 y A_2 son susceptibles de ser inteligiblemente representadas en términos de A_3 , pero A_3 no puede ser inteligiblemente representada en términos de ninguna de las otras dos antropologías – A_1 y A_2 – entonces, situándonos en el marco

analítico desde la antropología A_3 podemos tener las siguientes – entre otras¹⁰² – relaciones:

- a) A_1 puede ser inteligiblemente representada en términos de A_2 pero A_2 puede ser inteligiblemente representada en términos de A_1 ;
- b) A_1 no puede ser inteligiblemente representada en términos de A_2 pero A_2 sí puede ser inteligiblemente representada en términos de A_1 ;
- c) A_1 no puede ser inteligiblemente representada en términos de A_2 y A_2 no puede ser inteligiblemente representada en términos de A_1 ;

Por último, vistas algunas de las posibles relaciones entre las antropologías hemos de recordar que – dada la descripción de la antropología que presenta el autor, como un sistema de sistemas de enunciados, hemos de considerar las dinámicas susceptibles de ser observadas en dicho sistema o, lo que es lo mismo, de la antropología. Elemento este, al que aquí solamente queremos apuntar de forma extremadamente breve, implica – como de inmediato se puede percibir – las diversas *dinámicas*, como, por ejemplo, las de constitución y/o ampliación (donde esto sea posible) y/o combinación (también cuando esto sea posible) de las distintas antropologías. Por ello el autor introduce el término de *potencial de desenvolvimiento de la antropología* que consiste en *la clase de tipos de secuencias de estados de formulación*¹⁰³ para esta antropología susceptibles de ser formulados, siendo este potencial una propiedad característica de cada antropología. En resumen podemos presentar la afirmación que hace el mismo Rubio de Urquía de lo esencial de las dinámicas de las antropologías: “La *dinámica real-empírica* de la antropología A_α consiste en la *secuencia real-empírica de estados de formulación de A_α efectivamente*

¹⁰² Caben aquí otras posibilidades como la posibilidad de representar inteligiblemente las dos antropologías A_1 y A_2 , cada una en términos de la otra, u otras relaciones – no menos importantes – en las cuales algunos (pero no otros) elementos de una de las antropologías pueden ser representados inteligiblemente en términos de otra antropología, sin que esto implique – necesariamente – que estos elementos u ocurrencias sean – en el seno de su “mundo ideal” de origen – iguales a los elementos del “mundo ideal” expresivo de la antropología en términos de la cual sean susceptibles de ser representados inteligiblemente.

¹⁰³ El autor denomina *estado de formulación de una antropología A_α en el instante t* , que signa mediante A'_α al sistema de enunciados descriptivo de A_α en ese instante.

formulados a lo largo de un período temporal. Las posibilidades de formulación de secuencias de estados de formulación de una antropología son las contenidas en el potencial de desenvolvimiento de la antropología (¡y sólo esas!), y esto es así como consecuencia, o manifestación, etc. de exclusivamente propiedades objetivas de la antropología.” (Rubio de Urquía 2013, p. 46). Las diferencias o relaciones distintas, a las que hemos aludido, entre las distintas antropologías pueden observarse, entre otros muchos elementos, en las diversos grados de la *riqueza en aprehensión racional de realidad estructural de “persona y existencia humanas”*, diversos grados de *potencial de desenvolvimiento* etc. Por ello, dadas las diferencias en las antropologías que serán reflejadas en los diferentes “mundos ideales” expresivos de las mismas, podemos reconocer ya desde ahora que es perfectamente posible (a nivel lógico – analítico) que ciertas ocurrencias propias de un “mundo ideal” expresivo de la antropología A_1 no puedan ser generadas en el seno del “mundo ideal” expresivo de la antropología – A_2 – lo cual puede, en determinados casos, significar que la *riqueza de aprehensión racional de realidad estructural de “persona y existencia humanas”* propia de la antropología A_1 es mayor que la «riqueza de aprehensión ...» propia de la antropología A_2 ya que, según hemos indicado, la antropología A_1 puede – dada su *racionalidad interna* – describir más tipos de ocurrencias. Si además, suponemos que en este caso la relación entre las dos antropologías es tal que A_2 puede ser inteligiblemente representada en términos de A_1 , entonces podremos afirmar que *A_2 es más pobre que A_1 en aprehensión racional de realidad estructural de «persona etc.» significa (entre otras cosas) que el «mundo ideal» definido por A_2 contiene menos tipos de ocurrencias (acción humana y sus productos) realmente posibles dada la realidad de «persona y existencia humanas» que las que contiene el «mundo ideal» definido por A_1 .*

2.2. La antropología subyacente a los modelos de teoría económica neoclásica.

Con lo expuesto en el apartado anterior podemos abordar de modo sumamente sucinto un tema en el que profundizaremos más detenidamente en el capítulo 13, donde se reconstruirán las antropologías subyacentes a los

diferentes modelos teórico-económicos de *EoR*. No obstante consideramos importante en este lugar introducir algunas observaciones referentes a las consecuencias que la adopción de una antropología concreta en la base de una construcción teórico-económica tiene en el proceso de erección de un objeto teórico y en el intento de explicación del mismo mediante la construcción teórica dada. Tras las afirmaciones sobre el papel fundamental que desempeña la adopción de una antropología concreta para la construcción de modelos teórico económico, podemos preguntarnos si es posible, por lo tanto, clasificar de modo inteligible y preciso las diversas construcciones teórico económicas en función, precisamente, de las antropologías adoptadas. La respuesta que a esta misma pregunta ofrecen los distintos autores es afirmativa, ya que es precisamente la antropología subyacente a los modelos teórico-económicos la que determina el enfoque teórico-económico adoptado en la construcción teórica y por lo tanto la que determina que a un cierto modelo, representación o texto económico se puede clasificar o adscribir como perteneciente a una determinada corriente de pensamiento económico¹⁰⁴. Respecto a la afirmación que acabamos de presentar, Rubio de Urquía, tras exponer la selección de los textos de los distintos autores con el fin de analizar la naturaleza y la estructura fundamental de la teoría económica moderna y ofrecer una descripción de la forma general de la construcción teórico-económica, escribe:

“Por lo que respecta a la estructura diferencial de sistemas doctrinales de la teoría económica moderna tenemos, de modo general: (a) los tres sistemas doctrinales principales de la teoría económica moderna^[105] difieren entre sí especialmente en los contenidos de los sistemas de enunciados caracterizantes de los agentes, sus tipos de planes, etc., en las concepciones acerca de la persona, existencia humana y sociedad desde las que los autores formulan esos sistemas de enunciados y en las concepciones de «ciencia económica», lo que incluye los modos de formular los sistemas de enunciados caracterizantes de los agentes, etc., las técnicas de deducción y los modos de expresión de las «leyes económicas» y los modos de concebir el tema «validez explicativa de una

¹⁰⁴ Véase por ejemplo Aranzadi del Cerro (1999), Rubio de Urquía (1999), Rodríguez García-Brazales (2002)

¹⁰⁵ Es decir, el neoclásico, el keynesiano y el austriaco, aunque – tal y como afirma Rubio de Urquía – están también bastante extendidas diversas formas de simbiosis entre doctrina neoclásica y keynesiana.

teoría»; (b) así es que, en general, los modelos acerca de cómo son las personas y cómo es el mundo en el que estas forman y desenvuelven sus planes de acción son distintos para cada uno de los tres sistemas doctrinales, esto es, hay «modelos de persona y sociedad» – vertidos en los sistemas de enunciados caracterizantes de los agentes, etc. – característicamente neoclásicos, característicamente keynesianos y característicamente austriacos.” (Rubio de Urquía 1999, p. 136)

Ahora bien, como sin mayor necesidad de explicaciones pertinentes es evidente, no es este el lugar – dada la naturaleza de nuestra investigación – profundizar en las diferencias en las antropologías subyacentes y caracterizantes de los distintos sistemas doctrinales de teoría económica. No obstante, tal y como comentábamos al inicio, nos parece importante aducir aquí esta afirmación como prueba de la importancia y el alcance de las consecuencias que la adopción de una determinada antropología – sistema de enunciados caracterizantes de «persona y existencia humana» – ante la perspectiva de elaboración de construcciones teórico-económicas de *algo* referente (y no de forma accidental, sino más bien todo lo contrario) a estas concepciones, como es la *acción humana* que, tal y como en parte ya hemos visto, constituye núcleo central de los objetos teórico-económicos. Aún así, a modo de ejemplo, queremos presentar la tabla – resumen de las diferentes concepciones antropológicas propias de los tres sistemas doctrinales a los que encontramos la referencia en el texto que acabamos de citar. De esta manera, además de reforzar las afirmaciones que acabamos de exponer, ponemos las bases para el análisis de las antropologías subyacentes a los modelos teóricos de *EoR* que, tal y como adelantábamos, desarrollaremos con más detalle en el capítulo 13, iniciando por el análisis de la antropología subyacente a los modelos teórico-económicos de Gary Becker – autor particularmente influyente en los desarrollos teóricos de modelos económicos neoclásicos.

En el artículo “Austrian Economics as a Progressive Paradigm: Explaining More Complex Economic Phenomena”, publicado por Rodríguez García-Brazales (2002) encontramos un estudio comparativo entre los enfoques austriaco y neoclásico en vista de la demostración de la *superioridad* del primero sobre el último en el reto de ofrecer explicaciones teórico económicas. En el cuerpo de

este artículo el autor presenta la tabla-resumen, que acabamos de mencionar, en la que compara las principales características de los tres distintos sistemas doctrinales – consecuencia de las antropologías adoptadas como base de las construcciones teóricas – y el modo en que éstas se plasman en los elementos constitutivos – y principales – de las construcciones teórico-económicas emergentes¹⁰⁶.

Tabla 2: Resumen de las principales aseercciones antropológicas en la economía neoclásica, keynesiana y austriaca.

	Neoclassical	Keynesian	Austrian
S ₁ : Anthropological conception.	Consumer and producer as a mechanical optant	Consumer as a mechanical device. Producer with ability to make expectations	Human action with cultural (rules) and cognitive dynamics (entrepreneurship)
Operational environment	Pseudo-market	Market with “central authority” ^a	Society/market
S ₂ : Principle of economic behavior	Economic principle	Economic principle	Economic principle
Type of knowledge	Objective	Subjective: expectations Objective: output	Subjective: preferences and knowledge.
Presence of a general equivalent of value	Yes	Yes	Yes; but not all ends and means may be expressed in this equivalent
Structure of the agent’s set of plans	All the plans are compatible	All the plans are compatible	Consumers’ plans are all compatible but producers’ plans may contain some kind of incompatibility ^b
Agent’s allocative process outcome (“economic law 1”)	Always efficient	Depends on the calculation of the marginal efficiency of capital	Depends on the operation of entrepreneurship
Social process outcome (“economic law 2”)	General equilibrium	Process of discoordination with possibility of equilibrium in goods market and disequilibrium in labor market	Process of coordination toward general equilibrium of plans, but this state is never attained

^aKeynes explicitly refers to the work of a central authority—which may also be called government—in several passages of the *General Theory*. For instance: “I expect to see the State, which is in a position to calculate the marginal efficiency of capital-goods on long views and on the basis of the general social advantage, taking an ever greater responsibility for directly organising investment; since it seems likely that the fluctuations in the market estimation of the marginal efficiency of different types of capital, calculated on the principles I have described above, will be too great to be offset by any practicable changes in the rate of interest.” [Keynes 1964 (1936):164]; also: “Our final task might be to select those variables which can be deliberately controlled or managed by central authority in the kind of system in which we actually live” [Keynes 1964 (1936):247].

^bDue to the presence of long-term expectations, it may be that Keynesian producers hold a set of intrinsically incompatible action plans.

Fuente: (Rodríguez García-Brazales 2002, p. 345)

Como podemos observar – tanto en la tabla-resumen como en las afirmaciones que presenta Rodríguez García-Brazales en su artículo – las bases antropológicas adoptadas en la formulación de las construcciones teórico-económicas establecen los límites de lo que es susceptible de intento de

¹⁰⁶ La referencia bibliográfica que incluye el autor en las notas al pie de la tabla corresponde la obra de Keynes: *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. (Keynes 1964 (1936))

representación y/o explicación¹⁰⁷ mediante los modelos teóricos. Así, comprendemos mejor las afirmaciones de Rubio de Urquía sobre la *riqueza en aprehensión racional de realidad estructural de «persona y existencia humana»* de una antropología. Afirmábamos en el apartado precedente, que dependiendo de la antropología subyacente a las construcciones teóricas, éstas podrán incorporar más o menos tipos de ocurrencias en el “mundo ideal” expresivo de estas antropologías. Por ello, la clasificación de los modelos teórico económicos en sistemas doctrinales como los expuestos, en función de la antropología adoptada se refiere a la *riqueza en aprehensión racional de realidad estructural de «persona y existencia humana»*, siendo así que algunos sistemas doctrinales podrán ser utilizados para representa y/o explicar mayor número de tipos de ocurrencias que otros. Así también, en referencia a las dinámicas de las diversas antropologías, afirmábamos que cada una de ellas se caracterizará por un cierto *potencial de desenvolvimiento de la antropología*, lo cual implica que, dependiendo del sistema de sistemas de enunciados sobre la *persona y existencia humana* del cual partimos, algunas antropologías permitirán formulaciones nuevas, gracias a las cuales *las posibilidades de formulación de secuencias de estados de formulación de una antropología* sean mayores – es decir, permitirán el desarrollo progresivo¹⁰⁸ de las antropologías. Así, a modo de ejemplo, podemos citar aquí lo que Rodríguez García-Brazales afirma al comparar los sistemas doctrinales neoclásico y keynesiano con el austriaco:

“[An] analysis of economic theory’s global anthropological conceptions shows that Austrian economics has the most precise understanding of the true nature of human beings. With this anthropological conception, Austrian economics can explain more phenomena than neoclassical economics. Second, Austrian economics has a clear perception of the place of economic behavior within human action and can support more complex anthropologies. In this sense it is more progressive than the neoclassical or Keynesian traditions. We

¹⁰⁷ Téngase en cuenta que el intento de explicación de un objeto teórico está condicionado a la capacidad de representación del mismo en términos de la racionalidad interna de la antropología adoptada en la formulación de una construcción teórico-económica.

¹⁰⁸ El progreso en la formulación de una antropología se refiere no a la secuencia temporal, donde la formulación efectuada en un instante (cualesquiera sea la duración del *instante*) temporal posterior al del instante de partida implicaría un progreso. El progreso, por tanto, significa que la riqueza de aprehensión racional de realidad estructural de “*persona y existencia humana*” sea mayor que aquella caracterizante de la formulación existente en el instante de partida.

should note that these results were obtained by using the concept of type of allocative process for which we are indebted to Rubio de Urquía. In addition, this concept leads to a better understanding of true theoretical progress: having established the intimate relationship between economic plans and human actions we can move on to more complex theories by drawing ever more meaningful maps of the intrinsic structure of economic agents. We will thereby be able to explain more complex phenomena than previous theories.” (Rodríguez García-Brazales 2002, p. 354)¹⁰⁹.

Por tanto, visto lo anterior, hemos de responder de forma – aquí todavía – muy sucinta a la pregunta por la antropología subyacente a las construcciones teórico-económicas propias del complejo epistemológico-metodológico neoclásico. Rubio de Urquía afirma:

“(…) [El] complejo epistemológico-metodológico neoclásico comprende una variedad de concepciones epistemológico-metodológicas que, en parte son distintas entre sí y, en parte, tienen elementos comunes, estrechamente vinculados a la antropología neoclásica; el rasgo más importante, (...), del complejo epistemológico-metodológico neoclásico – todas sus concepciones – es su dependencia, declarada o, simplemente objetiva – ¡desde su origen! – con respecto de ciertas concepciones propias de las ciencias físico-naturales y de las matemáticas; el modo en que esta dependencia está objetivamente establecida es tal que implica un alejamiento estructural de la práctica teórica neoclásica con respecto de la investigación sistemática de la acción humana como tal – esto es, en última instancia, del pensamiento antropológico sistemático. [Nota al pie de página nº 384: La formación de la estructura diferencial del complejo epistemológico-metodológico neoclásico es un proceso mucho más complejo y «matizado» de lo que suele creerse. La constitución de esa dependencia – de la que, inexorablemente, se sigue el «alejamiento estructural» expresado – es un hecho final, por así expresarlo, pero ese se ha producido por vías muy distintas entre sí, según autores. (...)]; (...) Si a lo expuesto [anteriormente] (...)se añade que – ¡también desde su origen! – la

¹⁰⁹ Para un análisis más profundo de la Escuela Austriaca remitimos a la abundante obra del Profesor Huerta del Soto, por ejemplo Huerta de Soto (2002). Ver, para la comparación entre la Escuela Austriaca y la Neoclásica, Huerta de Soto (1997, 2010 a).

antropología neoclásica se ha constituido objetivamente, muy principalmente a partir de y en torno a «estructuras semilla» procedentes de la física, las matemáticas y – de modo efectivo sólo mucho más recientemente, y aún, en menor medida – la biología, mucho más que a partir del pensamiento antropológico sistemático, tenemos que: es enteramente cierto que el complejo epistemológico-metodológico neoclásico impide, o, cuándo menos, grave y sistemáticamente dificulta, por su propia naturaleza, el normal desenvolvimiento de la investigación teórico-económica, muy especialmente en la dirección plenamente progresiva (...)»” (Rubio de Urquía 2005, pp. 186-187)

En el capítulo 13 volveremos a tratar el tema con más detalle, y especialmente en el apartado 1 de dicho capítulo, cuando procedamos al intento de reconstrucción de la antropología adoptada por Gary Becker. Ahora bien, lo expuesto aquí – la razón por la cual hemos decidido incluir el presente apartado en esta primera parte de nuestro trabajo – nos permite comprender con más claridad el alcance de la afirmación de Rubio de Urquía sobre la *naturaleza singularmente decisiva*, en el proceso de erección y enunciación de un sistema de objetos teóricos, de la adopción de una antropología¹¹⁰.

3. Representación formal de los objetos teóricos

Todas estas consideraciones nos encaminan por lo tanto a la afirmación que presenta el autor sobre la «forma general» de toda construcción teórico-económica, de tal manera que: “(...) la «forma general» de toda construcción teórico-económica sólo puede ser analíticamente determinada como una estructura «inmersa» en una forma teórica general de la acción humana. [Es decir] la «forma general» de toda construcción teórica [que tiene] por objeto «qué planes de acción van adoptando las personas de entre conjuntos de planes de acción alternativos dados y qué va produciendo la acción interactiva (comprendiendo la consistente en el intento de ejecución de los planes adoptados) desplegada por esas personas en un medio» sólo puede ser descrita como estructura inmersa en otra – la forma teórica general de la acción humana – que tenga por objeto toda la acción

¹¹⁰ Cfr. la cita de Rubio de Urquía (2013) en la página 101 *supra*.

humana y sus productos.” (Rubio de Urquía 2005, p. 78) Las características que debe reunir esa forma general teórica de la acción humana son las siguientes:

- “a) tener por objeto toda la acción humana y sus productos,*
- b) ser capaz de contener a la «forma general» de toda construcción teórico-económica con todas las características necesarias de esta (...)*
- c) ser capaz de describir con precisión cómo en función de la adopción de antropologías diferentes se obtienen teorías de la acción humana específicas diferentes en cada una de los cuales es posible caracterizar diversas construcciones teórico-económicas particulares.” (Ibíd..)*

El análisis de los elementos concretos con los cuales se ha descrito el objeto teórico de las construcciones teórico-económicas, que el autor desarrolla en sus respectivos trabajos, permite una comprensión más profunda de las afirmaciones sobre la inmersión de la «forma general» de toda construcción teórico-económica en una forma teórica general de la acción humana. Así, define los *planes personales de acción* como una acomodación *proyectiva* de «medios» a «fines» - con sus subsecuentes especificaciones¹¹¹, afirmando, en relación al proceso de despliegue de toda acción humana: *“(...) es un hecho que el sentido general de todo el despliegue de la acción de una persona a lo largo de su existencia histórica, y, por lo tanto, los contenidos concretos – secuencialmente producidos, por así expresarlo –, de esa acción no son susceptibles de ser (teóricamente) aprehendidos mediante la mera descripción de toda la secuencia de planes de acción de la persona a lo largo de su existencia histórica; la descripción teórica de la acción humana requiere «algo más» que la mera descripción teórica de los planes de acción de las personas; requiere piezas teóricas que permitan aprehender el sentido de la generación y adopción de planes por parte de las*

¹¹¹ “Por lo que respecta a la insuficiencia de precisión de la mera distinción entre «medios» y «fines»: no siendo aquí conveniente introducir las precisiones conceptuales y terminológicas que serían necesarias para alcanzar precisión bastante en relación con lo expuesto (...) y no siendo ese plus de precisión imprescindible para la comprensión de lo esencial, nos atendremos, dando por supuestas las reservas indicadas, a «medios» y «fines», o «acciones» y «objetivos». Aquí «acciones» y «objetivos» significa: puesta en relación productiva de algo – «medios» –, a lo que se denomina «acción», con otro algo «final» a lo que se denomina «objetivo». Una «acción» consiste, por lo tanto, en establecer proyectivamente conexiones productivas cuyo sentido viene dado por el sistema de «objetivos» («fines»): así es que una «acción» puede consistir en «hacer algo» – lo que, obsérvese, incluye «utilizar recursos» –, pero también puede consistir en «poner a contribución» de la consecución de un sistema de objetivos «algo que de suyo acontece» (sin que esto implique ninguna acción, en el sentido común de la palabra, por parte del agente)[Nota al pie nº 151: «Algo que de suyo acontece»: algo que, con independencia de que ello pueda o vaya a ser efectivamente así, se «entiende» que ocurre u ocurrirá – de modo «cierto», «probable», etc. – sin que para ello se requiera acción ninguna por parte de la persona agente.], etc...” (Rubio de Urquía 2005, p. 85)

personas.” (Rubio de Urquía 2005, p. 85) En consecuencia, un **plan de acción personal instantáneo**, que signa con h , relativo a la persona i , en el instante t – notado p_{ith} , “es una estructura de acción ligando proyectivamente entre sí «acciones» y «objetivos»” afirmando también que “La estructura p_{ith} genera un cierto horizonte temporal subjetivo, el espacio proyectivo de acción definido por p_{ith} que es futuro para la persona i en t , una de cuyas dimensiones es susceptible de ser externamente representada en términos de un lapso de tiempo de referencia. Este lapso de tiempo, medido en términos de instantes de tiempo de referencia, puede ser brevísimo, larguísimo, etc.” (Ibíd.. p. 87)

Estos *planes de acción personal instantáneos* estarán caracterizados por la estructura jerárquica *objetiva* de los «objetivos» (que puede estar más o menos definida, conocida, precisa, etc.), y la «realizabilidad interna» del mismo, en cuyo comentario no profundizaremos en este lugar¹¹². El despliegue interactivo de la acción personal que consistirá principalmente en los intentos de ejecución de los planes de acción personal instantáneos por parte de cada una de las personas en el medio en el instante t producirá el instante de realidad (histórica) $(t+1)$, introduciendo anteriormente el concepto de **haz de planes de acción personales instantáneos de i en t** definido como “el sistema de todos los planes personales instantáneos definidos para i en t ”, y notado H_{it} . De modo que “la acción total de todas y cada una de las personas ejercida interactivamente en el medio constituye («se transforma» en) acción sistémica efectiva produciendo, entonces, cambios en todo lo existente – personas, productos de todo tipo, estructuras de interacción, medio – incluyendo en esto los haces de planes de acción personales instantáneos de las personas.” (Ibíd.. p. 92) Por lo tanto, esta nueva situación general puede – y de hecho implica – la alteración, mayor o menor, entre los haces de planes de acción personales instantáneos, por lo cual,

¹¹² El autor dedica cierto espacio de su exposición a la explicación de la propiedad de realizabilidad interna de un plan p_{ith} . De este análisis queremos subrayar un elemento cuya existencia nos parece merece una atención especial, como es el caso de lo que el autor denomina *novedades*: “Es particularmente importante percatarse, desde ahora, en relación con «realizabilidad», interna y efectiva, de un plan p_{ith} , de lo siguiente: a) el intento de ejecución de un plan p_{ith} (despliegue de la acción total de la persona i en t en cuyo seno se localiza el intento de ejecución de ese plan) es susceptible de producir novedades, esto es, productos (ocurrencias) no previstos de todo tipo – en la propia persona i , en otras personas, en el medio, etc. –; b) los «grados» de realizabilidad (interna) y realización (efectiva) – homogéneamente definidos – del plan p_{ith} pueden diferir en cualquier sentido, esto es: tras el intento de ejecución del plan p_{ith} – en el seno del despliegue de la acción total de la persona i – puede «reducirse» o «aumentar» el «grado» de realización efectiva, ex post, en relación con el «grado» de realizabilidad interna, ex ante, del plan; de modo que la «realizabilidad» interna absoluta de un plan p_{ith} no garantiza su plena – ni siquiera parcial – realización efectiva, ex post; las manifestaciones de irrealizabilidad efectiva son casos de novedades.” (Rubio de Urquía 2005, p. 89)

se afirma que H_{it} difiere de $H_{i(t+1)}$. Por último, hemos de tener en cuenta que el autor propone la descomposición de la *acción total* ejercida (que de forma general se refiere a la *acción total desplegada*) en «acción planeada» y «acción no planeada». Siendo la *acción real* la *total*, que no puede “concebirse, en general, como una «superposición» de ambas, sino como algún tipo de sistema del que las realidades representadas por los dos elementos de la descomposición «forman parte».”¹¹³ De forma gráfica, el autor representa la estructura de un haz de planes de acción personales instantáneos de la persona i en el instante t , que notamos mediante H_{it} en la siguiente figura:

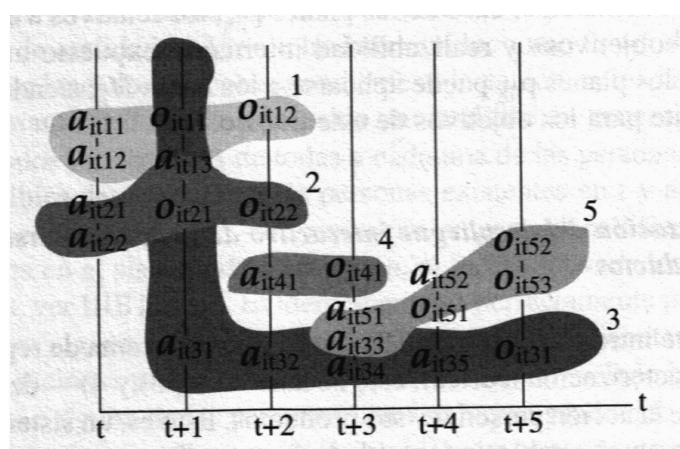


Figura 5: Representación gráfica del haz de planes de acción personal instantáneo.
Fuente: (Rubio de Urquía 2005, p. 91)

En la descripción y explicación de este gráfico, el autor escribe: “El haz está formado por cinco planes: en t la acción proyectiva relativa a la persona i se articula en esos cinco planes. Las cápsulas numeradas recogen los elementos de cada uno de esos planes. Hay, en la Figura [5], intersecciones no vacías entre algunos planes porque existen, entonces, elementos comunes a éstos. Así la acción a_{it13} , temporalmente localizada en el instante $t+1$, propia del plan 1, es también necesaria para la consecución del objetivo O_{it22} propio del plan 2, etc. El horizonte proyectivo generado por el haz es de cinco períodos, pero no todos los planes tienen la misma duración en términos de tiempo de referencia. Obsérvese que, (...) los diversos elementos de los planes pueden, cada uno de ellos, presentar cualquier grado de irrealizabilidad interna. Así por ejemplo, podemos completar la

¹¹³ Remitimos al texto original para el análisis más detallado de los dos elementos analíticos de la *acción total*, cfr. Rubio de Urquía (2005, p. 83).

especificación del haz ilustrado en la Figura [5] precisando que: en el plan 1 sólo las acciones a_{it11} y a_{it13} tienen valor susceptible de expresión monetaria, en el plan 2 sólo las acciones a_{it21} y a_{it13} (del plan 1 y requerida en el 2) y el objetivo O_{it22} tienen valor susceptible de expresión monetaria, etc., y que ninguno de los cinco planes goza de realizabilidad interna absoluta.” Rubio de Urquía 2005, p. 91)

El autor define el núcleo racional de la **dinámica global de la sociedad** (como proceso general permanente de producción de realidad histórica) como el “sistema de relaciones ligando entre sí formación de haces H_{it} y despliegue de acción total por parte de todas las personas, interacción de esos despliegues en el medio y, como consecuencia de ese despliegue, producción de «nueva realidad» (nuevos haces H_{it} , etc.)”, afirmando que “Cualquier pregunta relativa a la acción humana y sus productos puede ser formulada y examinada como una pregunta relativa a «algo» de la dinámica global de la sociedad en el sentido preciso que acabamos de dar a esa expresión (en esencia, «secuencia de proyectos y realizaciones personales interactivos.” (Ibíd.. p. 97)

Con estos elementos, Rubio de Urquía plantea la pregunta por las características del proceso mediante el cual las personas van constituyendo – instante a instante – el haz de planes de acción personales instantáneos. Este es el elemento central y fundamental para la determinación de la forma teórica general abierta de la acción humana la cual permitirá, en función de las antropologías adoptadas, dar explicación racional a objetos teóricos, real-empíricos e ideales, propios de la dinámica global de la sociedad a partir del despliegue interactivo secuencial de la acción de las personas de la sociedad en el medio. Para ello, introduce el concepto de **ensamblaje personal instantáneo de creencias, valores, actitudes, y representaciones teóricas y técnicas**¹¹⁴ de

¹¹⁴ Por el interés que este concepto tiene para nuestro ulterior análisis de los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso que nos proponemos realizar en el presente trabajo, citaremos la exposición de los significados de cada uno de los términos utilizados en este concepto: “Precisaremos primeramente el significado de cada uno de los términos del concepto. Todos ellos y el concepto se refieren a algo que está vigente para la persona i en el instante t de tiempo de referencia. Por «creencias» se entiende el conjunto de concepciones, representaciones y conocimientos a los que la persona está adherida fiducialmente. Por «valores» se entiende el conjunto de criterios de valoración efectivamente utilizados por la persona para ordenar proyectivamente la acción y emitir juicios de valor. Por «actitudes» se entiende rasgos de carácter estables que introducen una determinación en ciertos aspectos de la acción. Por «representaciones teóricas» se entiende el conjunto de concepciones, representaciones y conocimientos relativos a la producción. «Creencias» incluye, por lo tanto, tanto concepciones, etc., relativas a temas teológicos, cosmológicos, etc., como a temas que, para otras personas, o para la misma persona i en otros instantes, más bien forman parte de «representaciones teóricas». Decimos «conjunto» (de concepciones, etc.) porque su contenido es susceptible de ser heterogéneo e internamente inconsistente, en el sentido de ser susceptible la persona de estar

la persona i en el instante t , que designa mediante E_{it} . En la perspectiva analítica este ensamblaje E_{it} es *“lo que define el espacio proyectivo subjetivo de acción de la persona i en t : cómo está hecho el mundo, qué es posible y qué no lo es, qué es conocido y qué no lo es, en relación con el pasado el presente y el futuro, qué puedo hacer, qué es «mejor», «peor», «lo que quiero», «lo que no quiero», etc. De modo que el ensamblaje E_{it} define el espacio de posibles cursos de acción y provee elementos de valoración para ordenarlos en relación con «deber ser», «querer», «preferir». Nótese el alcance de lo comprendido en «cursos de acción». Por una parte «cursos de acción» comprende acción planeada relativa a opción entre alternativas visibles ya existentes [Nota al pie nº 184: Nótese que aquí «visibles ya existentes» incluye la facticidad «cierta» (subjetivamente) visible y lo «visible» a través de estimaciones o conjeturas de probabilidad, etc.: trata de lo «ya contenido o susceptible de conjeturarse como contenido en ‘lo dado’»], tanto en un sentido reactivo como en un sentido activo, pero también comprende acción planeada relativa a sistemas de objetivos de acción que la persona determina para sí con entera independencia de lo que, por así expresarlo, «la mera facticidad de lo que existe o haya existido ‘indique’»; este último tipo de acción es substancialmente distinto del primero y constituye, en realidad, lo más característico y propio de la acción humana. Por otra parte, y como consecuencia de lo que acabamos de expresar en «por una parte», «cursos de acción» incluye todo lo abierto a la acción, desde elecciones relativamente inconsecuentes o triviales y adopción de rutinas operativas simples hasta la adopción de decisiones y proyectos que por su envergadura, consecuencias o radicalidad de sentido son susceptibles de comprender subjetivamente toda la existencia de la persona. El haz de planes de acción personales instantáneos H_{it} es uno de esos cursos.” (Ibíd.. pp. 105-106)*

simultáneamente adherida a creencias que resultan lógicamente incompatibles entre sí. Las «creencias» implican, por lo general, criterios de valoración ordenadores de la acción proyectiva [Nota al pie nº 181: «Ordenadores de la acción proyectiva»: con respecto de los cuales se establece la acción futura en general, «como proyecto de vida», por así expresarlo, y no sólo, ni principalmente, la «opción» (esencialmente reactiva).] y de la decisión entre alternativas y juicios de valor. Pero aquí «valores» se refiere específicamente a los efectivamente utilizados por la persona en «el momento concreto de su aplicación», por así expresarlo, y ha de admitirse la posibilidad de diferencia entre los criterios de valoración implicados por las «creencias» y los efectivamente utilizados en la práctica. En «valores», por otra parte, están incluidos gustos, preferencias, etc. De modo general las «representaciones teóricas» suelen tener implicaciones en términos de «representaciones técnicas» y las «representaciones técnicas» suelen, frecuentemente, tener algún elemento que, propiamente, pertenece a «representaciones teóricas» o a, y, «creencias»; pero estos sistemas de implicaciones pueden, en un ensamblaje E_{it} , ser sumamente complejos y, en particular resulta perfectamente posible, y por eso debe incluirse esa posibilidad en el análisis, que entre «creencias», «representaciones teóricas» y «representaciones técnicas» se den, en un ensamblaje E_{it} , inconsistencias lógicas.” (Rubio de Urquía 2005, pp. 104-105).

La extensa cita que acabamos de reproducir nos parece de mayor importancia para un ulterior planteamiento de la estructura de la construcción teórico-económica mediante la cual se pretenda dar la explicación a algún elemento de la acción humana que se erige como objeto teórico de la misma. Nuestra insistencia en la presentación de lo que contiene el concepto de *ensamblaje personal instantáneo de creencias, valores, actitudes, y representaciones teóricas y técnicas*, y las consecuencias que para la formulación de una construcción teórico-económica tienen estos contenidos, viene determinada por el objetivo de nuestra propia investigación¹¹⁵. Tal como adelantábamos, en el capítulo 12, trataremos con más detenimiento la naturaleza de la estructura de relación entre *economía y religión*. Desde ahora, sin embargo, hemos de notar, que el concepto de *ensamblaje personal instantáneo*, con las subsiguientes implicaciones de su contenido será uno de los elementos fundamentales para analizar, en primer lugar a nivel teórico, la relación existente, y en segundo lugar, proceder a la ulterior evaluación de la capacidad explicativa de los modelos de *EoR*, siendo estos – modelos teórico-económico de la acción humana relacionada con *la religión y lo religioso*. Como veremos, la afirmación que está recogida en la cita que acabamos de exponer, sobre lo que es *lo más característico y propio de la acción humana*, nos será de máxima importancia a la hora de examinar el modo de plantear la pregunta sobre la acción de las personas referente a lo religioso, teniendo en cuenta, en primerísimo lugar el *ámbito de praxis científica* al que se adscriben los autores de los modelos que analizaremos, que provienen de la corriente del pensamiento económico eminentemente *neoclásico*.

Veamos por tanto como todos los elementos contenidos en el ensamblaje personal instantáneo toman parte en el proceso de elaboración y adopción de un haz de planes de acción personal instantáneo. Tal como observa Rubio de Urquía el ensamblaje E_{it} contiene una estructura de posibilidades de acción alternativas

¹¹⁵ Nos parece importante hacer una breve mención a un elemento, en el análisis del cual no nos detendremos en nuestro trabajo, pero que, sin duda alguna, puede ser representativo del alcance que la adopción de una determinada antropología tiene en la concepción de lo que aquí definimos como *ensamblajes personales instantáneos*, y su relación con toda la acción humana entendida en su totalidad. Tal es el caso, por ejemplo, de la importancia de las *motivaciones* que pueda tener una persona en la adopción de planes de acción, y la diferenciación, por ejemplo, entre las *motivaciones* y los *incentivos*. Esta discusión fue presentada ampliamente en los trabajos de David M. Kreps (1997). Véase también, en referencia a las motivaciones y su papel en la acción humana Pérez López, J.A. (1991), especialmente el capítulo VII, dedicado explícitamente al análisis de la motivación.

provista de alguna ordenación jerárquica. De entre todas ellas la persona adoptará en el instante t una que hemos designado H_{it} . *“La estructura general formal del proceso de adopción del haz H_{it} puede, esquemáticamente, describirse así: habiendo quedado constituido (...) el conjunto de cursos de acción en t para la persona i , esto es, el espacio proyectivo de acción para i en t , provisto de alguna ordenación jerárquica en cuanto al «deber ser», el «querer» y el «preferir», como espacio de posibilidades, la persona i adopta – en el mismo instante t , siguiendo el sistema de representación adoptado aquí – uno de esos posibles cursos de acción, el haz H_{it} , mediante un acto de decisión que, entre otros elementos, consiste en cerrar, para ese instante t , la estructura de ordenación jerárquica de todas las alternativas de acción en cuanto al «deber ser», el «querer» y el «preferir».”* (Ibíd.. p. 107) Ahora bien, es necesario subrayar, siguiendo al autor, que, en primer lugar, los ensamblajes personales instantáneos están sujetos a un proceso continuo de transformación, de modo que en cada instante t , $t+1$, $t+2$, etc., disponemos del ensamblaje personal instantáneo propio de este instante, es decir E_{it} , $E_{i(t+1)}$, $E_{i(t+2)}$, etc. En segundo lugar, dado que el ensamblaje E_{it} es un producto de la acción personal interactiva de la persona i a lo largo de su existencia, cerrado en el instante t y a partir de entonces factor de producción de la acción personal interactiva de la persona i en el instante t y en adelante, *no existe, por lo tanto un proceso especializado de construcción (transformación) de los ensamblajes E_{it} de la persona*. Podemos distinguir, por tanto, entre dos dinamismos personales que más intervienen en este proceso de construcción de los ensamblajes: tenemos el *desenvolvimiento de capacidades de la persona i* , y aquellos que rigen *la adopción de decisiones*¹¹⁶. En segundo lugar, el autor describe con más detenimiento las *dinámicas* que inciden en la constitución (transformación) de los ensamblajes

¹¹⁶ De nuevo, dada la relevancia que las especificaciones referentes a estos dinamismos personales presentadas por el autor suponen para nuestro ulterior análisis de los elementos de las construcciones teórico-económicas que nos proponemos estudiar en el presente trabajo, transcribimos la cita en su integridad: *“Capacidades de todo tipo en y mediante las cuales la persona i va configurando su espacio proyectivo de acción: de autoconciencia, de percepción de la realidad, de comunicación con otras personas, de cognición en general, de formación de juicio moral, de decisión, de concepción de objetivos de acción y ordenación general de esta, etc. La adopción de decisiones consiste en: una vez, por así expresarlo, tomada noticia de lo que es y puede ser imprimir un determinado curso a la acción. La gradación de decisiones es, como hemos visto anteriormente, extensa: desde meras opciones triviales hasta la adopción de proyectos subjetivamente decisivos para la existencia personal. Entre estas decisiones están las que requieren de modo principal «algo que no está ni en la naturaleza de la persona ni en la inercia de lo existente», algo que consiste en «poner desde dentro – de la persona – lo que no está en ningún otro sitio». Desenvolvimiento de capacidades y adopción de decisiones son dinamismos enlazados: la adopción de decisiones requiere capacidades y el desenvolvimiento de las capacidades es producto de, entre otros factores, pero de modo especial, decisiones previas.”* (Rubio de Urquía 2005, p. 109).

personales, distinguiendo entre dinámicas sociales y dinámicas personales¹¹⁷. Además, hemos de tener en cuenta que en la configuración del ensamblaje E_{it} intervienen, además de los factores personales, aquellos que son producto de la interacción de las personas agentes, los cuales denomina factores sociales. De esta forma podemos hablar también de los **ensamblajes sociales** que en no pocas ocasiones formarán la mayor parte de los ensamblajes personales. Es necesario insistir también en una característica de los ensamblajes personales, ya que cada secuencia de los ensamblajes personales instantáneos propios de una persona son distintos y únicos, aunque, como es obvio, puedan contener elementos comunes, parecidos etc.

4. Estructura fundamental de las construcciones teórico – económicas

Con todo estos elementos, expuestos también en las citas que hemos reproducido en las notas al pie de página, Rubio de Urquía procede a la presentación de las *piezas teóricas abiertas* para una formulación de la forma teórica general abierta de la acción humana. En primer lugar (1), el núcleo central y la pieza teórica fundamental está constituido por la caracterización de «persona», que el autor nota π , siendo el sistema de enunciados caracterizante de cada persona i notado π_i . Las dinámicas personales ética, δ_i^e y cognitiva δ_i^c forman parte de π_i . El sistema de enunciados caracterizante del sistema de interacción entre personas será notado σ_G . Una parte de estos enunciados

¹¹⁷ “La dinámica social es la dinámica de transporte de información. Las dinámicas personales son: a) una dinámica que sintetiza los dinamismos personales de decisión, y b) una dinámica que sintetiza los dinamismos personales de cognición. La primera de estas dinámicas, a la que denominaremos dinámica ética de la persona i [δ_i^e], es la «responsable», por así expresarlo, de la adopción práctica de decisiones relativas al «deber ser», al «querer» y al «preferir»: la formación del juicio moral, la concepción de proyecto de vida, y, en general, de objetivos de acción, la formación del gusto, etc. son «producto» de la dinámica ética, pero también lo son decisiones tales como las de iniciar o no tal tipo de aprendizaje, las de superar inconsistencias lógicas constatadas, etc. La segunda de estas dinámicas, a la que denominaremos dinámica cognitiva de la persona i [δ_i^c], es la «responsable», por así expresarlo, de la formación concreta de los sistemas de «creencias», «valores», etc., y, en general, de la formación concreta de capacidades diversas. Ambas dinámicas están, por así expresarlo, enlazadas entre sí: sólo es posible la formación – y continua transformación – y operación de la dinámica cognitiva mediante la operación de la dinámica ética, y esta última requiere la operación y productos de la dinámica cognitiva para constituirse y operar. Las dos dinámicas, junto con la dinámica social de transporte de información, son especialmente incidentes en la constitución (transformación) de los ensamblajes personales E_{it} ; pero, como hemos indicado más arriba, los ensamblajes E_{it} son producto de la acción personal interactiva en su conjunto.” (Rubio de Urquía 2005, pp. 110-111). Hemos incluido entre corchetes los símbolos con los que en otro lugar del mismo texto el autor nota las dos dinámicas, ya que serán utilizados en la ulterior exposición.

formará un sistema que caracterizará la dinámica social de transporte de información D_G^{inf} . Por tanto, el estado de la persona i en el instante t , que será notado e_{it} “comprende el estado de la persona en términos psíquicos, biológicos, etc., sus dinámicas δ_i^e , δ_i^c , su ensamblaje E_{it} lo que es – en función de lo que en cada antropología particular se establezca en este sentido – externo a la persona pero propio de esta (producciones, bienes, etc.).” (Ibíd., p. 114)

En segundo lugar (2) el autor introduce el concepto de «dinámica de formación de ensamblajes personales E_{it} y de adopción de haces de planes de acción personales instantáneos H_{it} de la persona i en el instante t » que nota δ_i^1 . Esta dinámica caracterizará el proceso de re-constitución secuencial del ensamblaje personal (de $E_{i(t-1)}$ a E_{it}) y el proceso de adopción de uno de los haces posibles – el haz H_{it} . Por tanto, podemos afirmar, que en la formación de la dinámica δ_i^1 “intervienen las dinámicas δ_i^e , δ_i^c y D_G^{inf} , la secuencia de ensamblajes personales de i anteriores al instante t y «la facticidad de lo que es (en lo que queda incluido ‘lo que ha sido’ en general)».” (Ibíd., p. 115). El autor nota también por: e_{it}^- el conjunto de todos los estados personales de la persona i anteriores al instante t ; e_{it}^{-i} el conjunto de todos los estados personales instantáneos de todas las personas distintas de i anteriores al instante t ; U_t^- el conjunto de todos los estados instantáneos del medio no humano anteriores al instante t ; U_t el estado del medio no humano en el instante t , que acaba de ser producido; e_{it}^* el estado anterior instantáneo de la persona i en el instante t .

Como tercer elemento (3) tenemos el sistema de relaciones δ_i^2 , que liga entre sí la acción total ejercida a_{it} por la persona i en el instante t y la acción proyectada en el haz H_{it} para la persona i en el instante t . El fundamento de δ_i^2 está en el sistema de enunciados π_i relativos a las relaciones entre «acción planeada» y «acción no planeada».

El cuarto elemento (4) recoge la caracterización del proceso de producción de instantes de realidad. Presentamos de forma esquemática los elementos utilizados para la comprensión del esquema mediante el cual el autor representa este elemento. Tenemos por tanto una sociedad G de nt personas existentes en el instante t , cada una de las cuales ejerce en este instante

simultáneamente su acción. Denomina *dinámica de generación de estados personales y del medio no humano* Δ_G al sistema de enunciados abierto predicando relaciones entre acciones totales a_{it} ejercidas por todas y cada una de las nt personas de la sociedad G en el instante t , los estados personales e_{it} , y el estado del medio no humano U_t . De forma que, utilizando las piezas teóricas expuestas (1)-(4), presenta mediante un esquema la estructura de las mismas. Reproducimos¹¹⁸ a continuación el esquema en vista al ulterior análisis de los demás elementos cuyas caracterizaciones estarán representadas en el mismo.

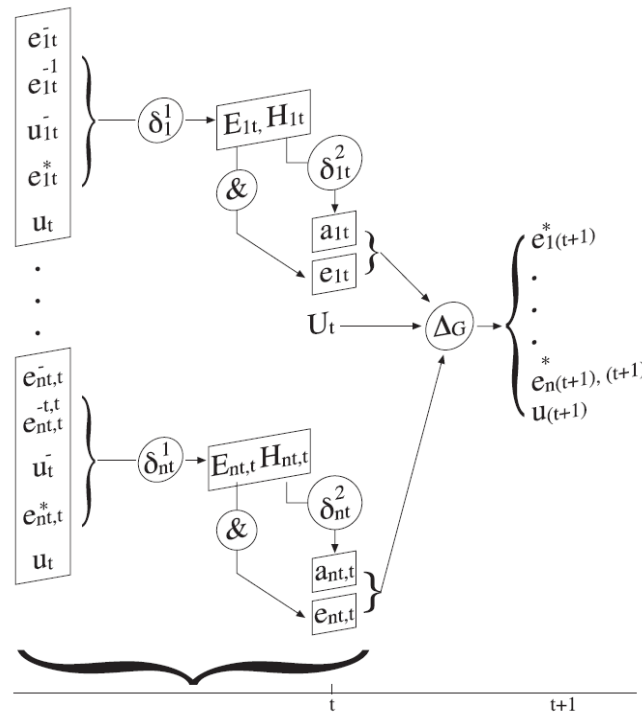


Figura 6: La estructura de las piezas teóricas abiertas para una formulación de la forma teórica general abierta de la acción humana.

Fuente: (Rubio de Urquía 2005, p. 120)

¹¹⁸ "En la figura [6] se ilustra sintéticamente la organización del sistema de piezas teóricas abiertas que permite la representación de la dinámica global de la sociedad G para un instante de tiempo de referencia en términos de relaciones necesarias entre formación y despliegue interactivo de planes de acción de las personas y producción de nueva realidad personal, social y no humana. El sistema de piezas teóricas (...) caracteriza la estructura de un conjunto de «mundos ideales» cada uno de los cuales queda definido al especificar los sistemas de enunciados abiertos de esas piezas de modo concreto. La estructura de todos estos «mundos ideales» es la misma, la provista por el sistema de piezas teóricas. En esos «mundos ideales» se definen tipos de personas, de acción, etc. – principalmente especificaciones de π , π_i y sus piezas derivadas – que al interactuar entre sí y en y con el medio no humano generan transformaciones de todo lo existente." (Rubio de Urquía 2005, p. 121).

La piezas teóricas que hemos presentado (1)-(4), tal como afirma el autor pueden agruparse en dos tipos distintos de sistemas de enunciados: “a) *un primer tipo, que permite propiamente definir «mundos ideales» distintos (...) b) un segundo tipo, que permite expresar propiedades necesarias de los «mundos ideales» caracterizados mediante los sistemas de enunciados del primer tipo, relativas a ocurrencias, procesos, etc. que siendo, propios de los «mundos ideales», se erigen en objetos teóricos – real empíricos e ideales – de estos.*” (Ibíd., p. 122) Por tanto, tenemos un sistema de enunciados del primer tipo, que notaremos mediante Σ , capaz de definir «mundos ideales» a partir de antropologías específicas, y un sistema de enunciados de segundo tipo, que notaremos mediante Λ , capaz de caracterizar «sistemas legales» de los «mundos ideales» susceptibles de ser definidos mediante Σ . Tenemos: $(\Sigma \Rightarrow \Lambda)$, donde el signo \Rightarrow indica que el sistema de enunciados Λ es una implicación lógica del sistema de enunciados Σ .

Ahora bien, para describir la forma teórica general abierta de la acción humana, y a la luz de lo expuesto hasta ahora, hemos de precisar la caracterización de «antropologías». Con todos estos elementos podremos presentar, siguiendo a Rubio de Urquía, la naturaleza de las construcciones teórico-económicas para, de esta manera, abordar el ulterior análisis y estudio de los modelos teórico-económicos de *EoR* – del comportamiento religioso de las personas. Hemos de indicar que nuestra presentación de las caracterizaciones de las antropologías será máximamente reducida, aduciendo aquí solamente algunos de los elementos imprescindibles para la exposición de la naturaleza de las construcciones teórico-económicas. Por ello, aún utilizando los mismos símbolos, no presentaremos todos los que el autor introduce en el texto.

“Considérese una antropología A_{α}^k (...) [que] define un «mundo ideal» en el que tipos especiales de personas despliegan interactivamente su acción en tipos ideales de medios. La antropología define quienes y como son las personas, qué pueden «hacer», etc. Ciertas ocurrencias, ciertos fenómenos y procesos son, entonces, posibles en ese «mundo ideal» y otros no lo son.” (Ibíd., p. 125) Observemos por lo tanto y dadas las demás precisiones (que

aquí no reproducimos), lo siguiente: algunas antropologías pueden ser expresadas en términos de otras, sin que las segundas puedan serlo en términos de las primeras; dos antropologías *“pueden contener ciertos elementos – términos, piezas teóricas, etc. – formalmente iguales sin que esto implique ni que esas antropologías sean «parecidas» entre sí ni que esos elementos comunes a ambas tengan las mismas funciones y, o, significados en las antropologías respectivas.”*¹¹⁹ (Ibid., p. 127)

Por tanto, sea $A_{\alpha s}^k$ una parte de la antropología A_{α}^k , de modo que el modelo teórico de la acción humana relativo a la parte $A_{\alpha s}^k$ de la antropología A_{α}^k , notado $M_{\alpha s}^k$ será la siguiente construcción teórica: $M_{\alpha s}^k = \left(\left(\mu(A_{\alpha s}^k) \right) \Rightarrow \lambda \left(\mu(A_{\alpha s}^k) \right) \right)$. Donde $\mu(A_{\alpha s}^k)$ designa un sistema de enunciados caracterizante del «mundo ideal» definido por la parte $A_{\alpha s}^k$ de la antropología A_{α}^k ; $\lambda \left(\mu(A_{\alpha s}^k) \right)$ designa un sistema de enunciados caracterizante del sistema legal propio del «mundo ideal» caracterizado mediante $\mu(A_{\alpha s}^k)$ referido a los objetos teóricos – real empíricos e ideales – susceptibles de ser erigidos en tales dado el conjunto de procesos y fenómenos susceptibles de ocurrir en el «mundo ideal» caracterizado por la parte $A_{\alpha s}^k$; con el signo \Rightarrow designamos que $\lambda \left(\mu(A_{\alpha s}^k) \right)$ procede necesariamente de $\mu(A_{\alpha s}^k)$. Como podemos observar la construcción teórica $M_{\alpha s}^k$ que acabamos de presentar no es sino una precisión de $(\Sigma \Rightarrow A)$ que presentaba la relación existente entre los sistemas de enunciados agrupados en los dos tipos a los que hemos aludido anteriormente. Es importante notar aquí que el «mundo ideal» definido por una antropología A_{α}^k es un «mundo» *“limitado en el sentido, sumamente importante, de ser posibles en ese «mundo ideal» sólo ciertos tipos y ocurrencias – procesos y fenómenos – (...); pero, por otra parte, dentro de esos límites, son, en general posibles un número ilimitado de ocurrencias. Esto implica que: por una parte, sólo son susceptibles de ser explicados, mediante construcciones*

¹¹⁹ Así por ejemplo, el verbo “orar” como expresivo de una actividad propia de los humanos puede contener elementos muy diversos, que estarán caracterizados por la antropología que subyace a la comprensión de quien lo utiliza. Un ejemplo de ello puede ser la comparación de los significados, por ejemplo de los enunciados referentes a «oración cristiana», «oración islámica» etc.

teóricas relativas a la antropología $A_{\alpha s}^k$, ciertos tipos de objetos teóricos – real-empíricos e ideales – dentro de los límites fijados por el conjunto $\Phi(A_{\alpha}^k)$ [120] y no otros (los que no están incluidos en ese conjunto);” (Rubio de Urquía 2005, p. 133)

De modo que la forma teórica general abierta de la acción humana relativa a un sistema categorial antropológico, que el autor nota F_{Kk} , puede ser formulada como sigue: para cada parte $A_{\alpha s}^k$ del conjunto de partes $P(A_{\alpha s}^k)$ de la antropología $A_{\alpha s}^k$ el sistema $(\Sigma \Rightarrow A)$ (1)-(4) genera un modelo teórico de la acción humana $M_{\alpha s}^k$:

$$\left\{ \begin{array}{l} \Sigma(A_{\alpha s}^k) \rightarrow \mu(A_{\alpha s}^k) \\ \Lambda(A_{\alpha s}^k) \rightarrow \lambda(\mu(A_{\alpha s}^k)) \\ \mu(A_{\alpha s}^k) \Rightarrow \lambda(\mu(A_{\alpha s}^k)) \\ M_{\alpha s}^k = (\mu(A_{\alpha s}^k), \lambda(\mu(A_{\alpha s}^k))) \end{array} \right.$$

Por tanto, “Cualquier proceso real-empírico o ideal de la acción humana, relativo a una persona, a grupos de personas, a cualesquiera aspectos de la vida social, a un instante, a lapsos de tiempo cualesquiera a todo el conjunto de la historia humana, etc., es un objeto teórico de las teorías generadas mediante la forma teórica general abierta de la acción humana F_{Kk} . (...) Toda construcción teórica relativa a la explicación de cualquier conjunto de objetos teóricos de la acción humana, con entera independencia de su contenido y forma, puede ser expresada en términos de construcciones teóricas propias de la forma teórica general abierta F_{Kk} , etc.” (Ibid. p. 137). Por tanto, habiendo establecido la forma teórica general de una construcción teórica de la acción humana, hemos de preguntarnos por lo que significa dar explicación de unos determinados objetos teóricos mediante la construcción teórica o los modelos generados a partir de la misma.

¹²⁰ Por $\Phi(A_{\alpha}^k)$ el autor nota al conjunto de procesos y fenómenos susceptibles de ocurrir en el «mundo ideal» caracterizado por antropología A_{α}^k .

5. Naturaleza de la explicación teórico – económica.

Hemos por tanto, dado lo anterior, exponer en qué consiste el proceso de explicación de un objeto teórico-económico mediante las construcciones teóricas: *“Sea x un objeto teórico-económico (modelización de (1.^o) – (2.^o) o elementos de esta). Para explicar x se constituye un «mundo ideal» de personas actuantes en medios de tal modo que: a) la formulación de ciertos sistemas de enunciados constituye objetivamente un «mundo ideal» de personas actuantes en medios mediante el cual se pretende aprehender la realidad productora de x ; b) las ocurrencias propias de ese «mundo ideal» son explicables en términos de la lógica interna de ese «mundo ideal»; c) en la medida en la que es posible establecer – mediante el sistema legal de construcción teórico-económica que enuncia propiedades necesarias del «mundo ideal» en relación con los objetos teóricos de esa construcción – que x es una ocurrencia propia del «mundo ideal» se entiende que x queda explicado en términos de la lógica interna de ese «mundo ideal».”* (Ibid., pp. 64-65).

Supongamos un objeto teórico φ , real empírico o ideal de la acción humana. Explicar φ mediante una construcción teórica propia de la forma F_{Kk} consiste en dos elementos. En primer lugar establecer racionalmente que φ es una ocurrencia propia del «mundo ideal» definido por $M_{\alpha s}^k$ o las teorías especiales de la acción humana¹²¹ elaboradas en base la misma antropología, y por lo tanto, también se aplica a φ la racionalidad de esa antropología. En segundo lugar, exponer la racionalidad interna de la antropología en relación,

¹²¹ El autor define el *espacio teórico de la antropología* A_{α}^k al conjunto formado por todos y cada uno de los modelos teóricos de la acción humana $M_{\alpha s}^k$, $s: s', s'', \dots$, relativos, cada uno de ellos, a una parte $A_{\alpha s}^k$ de A_{α}^k , que nota mediante $T_{A_{\alpha}^k}$. De esta forma, la *teoría (especial) de la acción humana* relativa a la antropología A_{α}^k será el sistema formado por varios modelos teóricos de la acción humana $M_{\alpha s}^k$ pertenecientes todos ellos al espacio teórico de la antropología A_{α}^k . De forma que, si mediante el superíndice $l: l', l'', \dots$ denominamos una determinada “selección” de modelos $M_{\alpha s}^k$ de entre los que componen el conjunto $T_{A_{\alpha}^k}$, notaremos mediante $T_{A_{\alpha}^k}^l$ a la *teoría especial de la acción humana* relativa a la antropología A_{α}^k tal que $T_{A_{\alpha}^k}^l = \{M_{\alpha s}^k\}^l$.

especialmente, con φ . Por lo tanto no es posible explicar φ mediante una teoría especial de la acción humana generadas mediante la forma F_{Kk} a partir de una antropología dada sin antes haber establecido que φ es efectivamente, una ocurrencia propia del «mundo ideal» expresado en dicha teoría especial de la acción humana. Observemos que si bien lo que define el «mundo ideal» es todo aquello que en este mismo «mundo ideal» es susceptible de acontecer y lo que hace posible *ese* acontecer, lo que es característico de ese «mundo ideal» definido por una antropología A_{α}^k es no sólo la ocurrencia (segura o posible) en este de ciertos procesos, fenómenos, etc. *“sino también, y en no menor medida, los modos en los que esas ocurrencias son posibles y los porqués de esos modos. No es el mero contenido del conjunto $\Phi(A_{\alpha}^k)$ (...) lo que hace específico y singular al «mundo ideal» definido por A_{α}^k : es también y especialmente el como son posibles los contenidos del conjunto $\Phi(A_{\alpha}^k)$ y el porqué, esto es la racionalidad (o lógica) interna de la antropología A_{α}^k .”* (Ibid., p. 140). Por ello, la mera erección de φ como un objeto teórico, es decir la localización de φ en el conjunto de las ocurrencias propias del «mundo ideal» definido por la antropología expresada en $T_{A_{\alpha}^k}^l$ no puede ser considerada *una explicación*, sino una condición necesaria y previa para acometer el proceso de explicación de φ mediante la teoría $T_{A_{\alpha}^k}^l$. Lo que explica cómo y porqué φ es susceptible de producirse es la racionalidad interna del sistema de partes de antropología A_{α}^k (y, en última instancia, la racionalidad de la antropología A_{α}^k) con respecto del cual está definida la teoría $T_{A_{\alpha}^k}^l$. Por tanto, la estructura lógica de la dinámica de explicación de φ mediante construcciones teóricas propias de la forma F_{Kk} puede ser representada con el siguiente esquema:

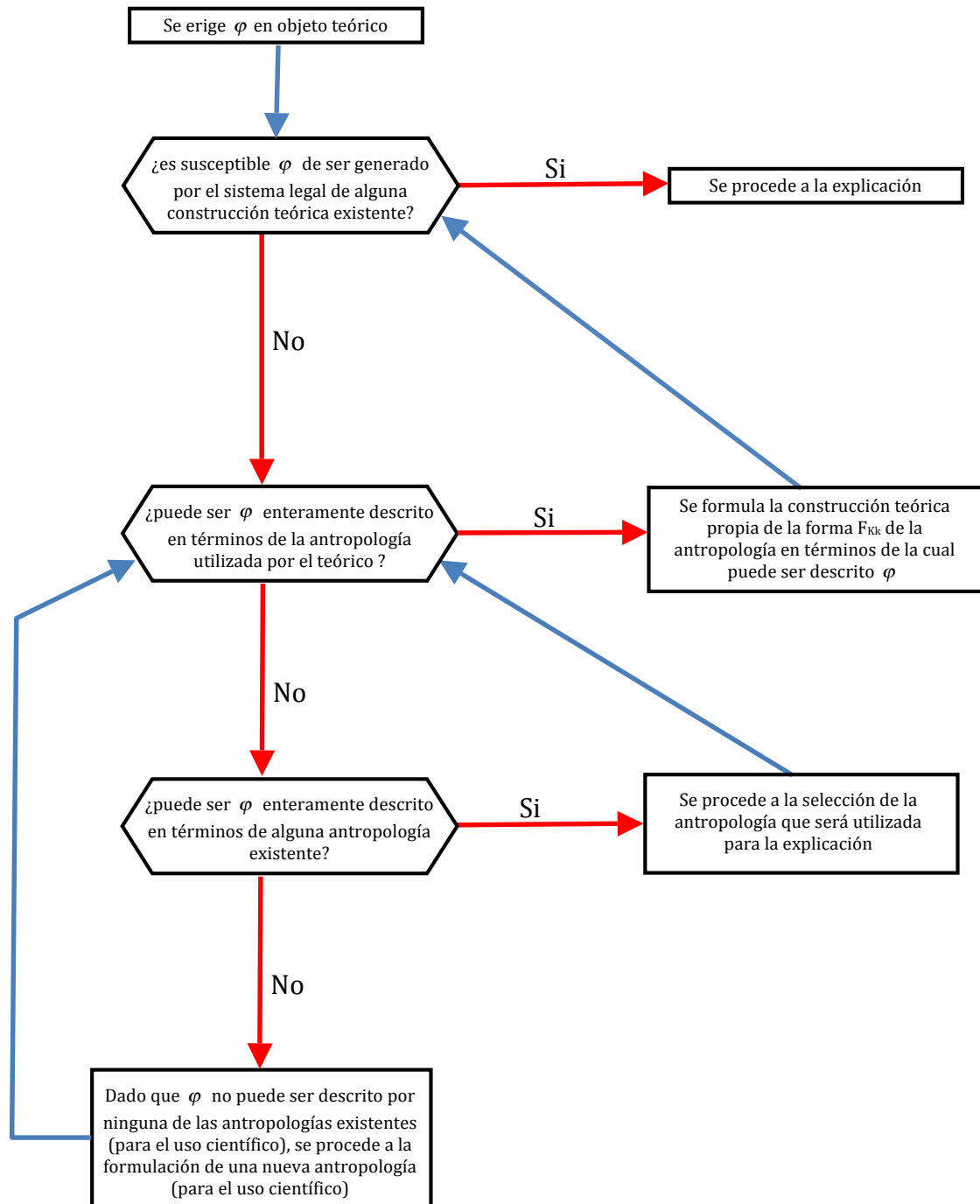


Figura 7: Estructura de la dinámica de explicación de objeto teórico mediante construcciones teóricas.

Tal como señala el autor, la no conclusión de la dinámica de explicación de φ significa que φ continúa inexplicado. Nos parece además de suma importancia la presentación de las *falsas explicaciones* que realiza el autor, por lo que reproducimos íntegramente la cita:

“Considérese un teórico que, por una parte, tiene por cierta una teoría especial $T_{A_{\alpha}^k}^l$ relativa a una antropología A_{α}^k de la malla A^k – o un modelo $M_{\alpha s}^k$ relativo a una parte $A_{\alpha s}^k$ de, A_{α}^k etc. – y, por otra, «está provisto» de un sistema de percepción metateórico capaz de tomar noticia de ciertas notas constitutivas de procesos y fenómenos, real-empíricos o ideales, que no pueden ser descritos en términos de («no caben» en) la antropología A_{α}^k . Sea φ un proceso o fenómeno, real-empírico o ideal, no perteneciente a $\Phi(A_{\alpha}^k)$. El teórico de referencia toma noticia de ciertas notas constitutivas de φ mediante su sistema de percepción metateórico [Nota al pie de página nº 270: Si el teórico «no estuviese provisto» de un sistema de percepción metateórico más capaz, por así expresarlo, que lo que, en términos de percepción de realidad, provee – en el caso de este ejemplo, la antropología A_{α}^k , le sería imposible percibir φ de ninguna manera.], pero las percibe en términos de un objeto teórico f tal que: a) f puede ser completamente descrito en términos de («cabe» en) la antropología A_{α}^k , y b) es distinto de – ¡a pesar de compartir ciertas notas con! – φ . El teórico procede, entonces, a formular una teoría $T_{A_{\alpha}^k}^l$ – o un modelo $M_{\alpha s}^k$, etc. – realmente explicativo del objeto teórico f . El teórico de referencia ha explicado f y no φ , ¡lo que constituye un espejismo absoluto si, siendo f y φ esencialmente distintos entre sí (aunque compartan ciertas notas en común), cree el teórico que ha explicado un φ «simplificado», pero φ al fin y al cabo!” (Ibid., pp. 144-145)

De esta manera, podemos exponer en qué consiste la naturaleza de la teoría económica, teniendo en cuenta la estructura fundamental de una *explicación* mediante las construcciones tóricas de un objeto teórico real-empírico o ideal referente, en este caso a la acción humana o alguno de sus elementos. Los dos elementos que constituyen, por tanto, la explicación mediante la teoría económica son los siguientes:

“a) una epistemología-metodología general en cuya virtud es posible explicar racionalmente los procesos y fenómenos, real-empíricos e ideales,

propios de (1.º)-(2.º), mediante el procedimiento de constituir «mundos ideales» aprehensivos de realidad en los que esos procesos y fenómenos pueden ser descritos como ocurrencias propias y explicar esos procesos y fenómenos mediante la racionalidad interna de esos «mundos ideales»;

b) un sistema analítico que permite deducir «mundos ideales» adecuados a la explicación racional de los procesos y fenómenos propios de (1.º)-(2.º), según el procedimiento indicado en a), de antropologías particulares.” (Ibid., pp. 177-178)

De modo que, la teoría económica puede ser utilizada, como construcción teórica, para explicar (o por lo menos – dada la naturaleza de cada una de las diversas construcciones que pueden ser clasificadas como *teorías económicas* – intentar) – todos los elementos o procesos propios, u originados por, la acción humana¹²². “*Su objeto es, exacta y rigurosamente, toda la acción humana. Los «objetos teórico-económicos» son todos los procesos y fenómenos, real empíricos e ideales, propios de la acción humana, entendida esa expresión en la acepción más amplia posible.” (Ibid., p. 181).* Por tanto, es esencial para la explicación teórico-económica entender que la concepción (y por lo mismo, la explicación racional) de la acción humana y sus productos *depende esencialmente* de la concepción acerca de la capacidad personal para orientar proyectivamente sus cursos de acción que se adopte o profese.

“El esquema general (abstracto) de la dinámica de explicación de objetos teórico-económicos mediante construcciones $M_{\alpha s}$ (y sistemas de

¹²² “La teoría económica es una posibilidad de explicar teóricamente todo proceso y fenómeno, real-empírico e ideal, de la acción humana en la perspectiva de entender que es particularmente importante para la explicación de esta tomar explícitamente en consideración que las personas van orientando proyectivamente sus cursos de acción y que esto tiene consecuencias determinantes en la producción de realidad (histórica) personal y social. Pero, ese modo (de explicar teóricamente) es de naturaleza tal que permite dar muy diferentes contenidos a ese «ir orientando proyectivamente sus cursos de acción y que esto tiene consecuencias», porque, como sabemos, esos contenidos dependen exclusivamente de las antropologías adoptadas y la adopción de antropologías es parte principalísima de la dinámica de explicación teórico-económica. Según sean estas antropologías adoptadas es posible asignar los más diversos «pesos» y sentidos, en la concepción – y, por tanto, explicación – de la acción humana a esa «capacidad de las personas para orientar proyectivamente sus cursos de acción» y a ese «tener esto consecuencias» para la producción de la realidad. [Nota al pie nº 360: Así, por ejemplo, son posibles: antropologías enteramente deterministas – perfectamente representables mediante la forma $F_{kk} -$, antropologías en las que la «capacidad de orientar proyectivamente los cursos de acción, etc.» se ve reducida a mera opción mecánica entre alternativas dadas – perfectamente representables mediante las formas $F_{kk} (...)-$, antropologías en las que esa «capacidad de orientar proyectivamente, etc.» se concibe de modo pleno – perfectamente representables mediante la forma $F_{kk} -$, etc.].” (Ibid., p. 180)

construcciones, etc.) puede exponerse, esquemáticamente, del modo siguiente: (a) si un objeto teórico φ puede ser representado en términos de la «parte» s de una antropología A_α , $A_{\alpha s}$, entonces es, en principio, posible formular una construcción $M_{\alpha s}$ explicativa de φ ^[123], (b) si φ no puede ser representado en términos de la «parte» s de A_α , $A_{\alpha s}$, pero sí puede ser representado en términos de la antropología A_α «en general» (por ejemplo en una «parte» de A_α más amplia que $A_{\alpha s}$, etc.), entonces es, en principio, posible, formular una construcción teórico-económica (sistema de construcciones, etc.) relativa a alguna «parte» de A_α explicativa de φ ; (c) si φ no puede ser representada en términos de A_α , entonces la explicación teórico-económica de φ requiere disponer de (en función de las constituciones relativas de φ y de A_α) un ulterior estado de formulación de A_α más rico en aprehensión racional de realidad estructural de «persona y existencia humanas», o de (al menos) una antropología distinta de A_α (ya existente, de nueva formulación, etc.), susceptible de ser erigida en antropología «para fines científico-económicos», en términos de la cual φ pueda ser inteligiblemente descrita; (d) de modo general la dinámica de explicación teórico-económica, en cuanto proceso abstracto-práctico propio de la dinámicas global de la acción humana ($D(G)$), es progresiva (o, en otro sentido, «experimenta ganancia en perfección») si se produce una dinámica de ganancia de explicación de la realidad de «acción humana y sus productos» en términos de flujos interactivos entre «erección de nuevos sistemas de objetos teórico-económicos (en lo que se incluyen “reconsideración de objetos teóricos ya erigidos)” y «formulación de construcciones teórico-económicas objetivamente expresivas de antropologías más ricas en aprehensión racional de realidad estructural de “persona y existencia humanas”».” (Rubio de Urquía 2013, pp. 70-71)

Con este comentario finalizamos la parte de la exposición sobre la naturaleza y estructura fundamental de la teoría económica, habiendo establecido de forma

¹²³ En la nota al pie, el autor precisa: “«(en principio) posible» : en el sentido de no resultar, entonces, imposible por lo que respecta a la relación entre φ y «mundo ideal» definido por $A_{\alpha s}$; asunto enteramente distinto es si realmente se produce o no, y cuándo, etc., la formulación de esa $M_{\alpha s}$ (...).” (Rubio de Urquía 2013, nota al pie nº 129, p. 71)

precisa, aunque muy resumida, el nexo entre ésta y la antropología cuya expresión estará constituida por las construcciones teóricas, que en nuestro caso adoptará la estructura de la *forma teórica general abierta de la acción humana* relativa a un sistema categorial antropológico. La naturaleza, por tanto, de la teoría económica, tal como la acabamos de exponer, con todos los elementos constitutivos característicos de la misma y aquellos que para el análisis y el estudio de los modelos teórico-económicos se deducen de ella será de esta manera el marco analítico fundamental de las líneas de investigación que nos proponemos realizar y exponer en el presente trabajo, así como el enfoque principal del estudio y análisis de los contenidos de los distintos modelos teórico-económicos y, muy principalmente, de lo que, partiendo de este mismo enfoque, sea posible afirmar en referencia a la capacidad explicativa que estos modelos presentan de los objetos teóricos establecidos, teniendo en cuenta las características de lo que, según acabamos de exponer, entenderemos por *explicación* mediante construcciones teórico-económicas de un objeto teórico. La investigación, por tanto, que nos proponemos realizar, tiene por objetivo principal el examen de los *rendimientos explicativos* de los modelos teóricos de *EoR*. Como podremos observar, nuestro análisis se constituye en un paso ulterior a la investigación desarrollada por el Profesor Rubio de Urquía, el cual, habiendo establecido y expuesto de forma sistemática la naturaleza y la estructura fundamental de la teoría económica, pone las bases para un examen sistemático, en primer lugar, de las construcciones teórico-económicas existentes, y, en segundo lugar, delineando las líneas que han de guiar la futura praxis científica referente a los intentos de explicaciones de objetos teóricos mediante las construcciones teórico-económicas. En esta línea, y como expresión de los resultados de su propia investigación, el Profesor Rubio de Urquía afirma: “*Lo alcanzado en la investigación expuesta en este trabajo abre perspectivas teóricas – y, naturalmente, prácticas, etc. – que trascienden, en mucho, las propias del cuerpo teórico-económico actual. Pero también pone especialmente de manifiesto la necesidad objetiva de adoptar, como corazón de la investigación teórico-económica, una, por así expresarlo, «tensión teórico-antropológica» de modo sistemático. Esto implica, desde luego, ciertos cambios en muchas concepciones y usos de la praxis teórico-económica en un sentido técnico* [Nota al pie de página nº

368: *Relativas, claro está, a «formalización», «resultado progresivo (de una investigación)», «demostración», etc. Pero relativas, también, a la necesidad de partir de la comprensión firme y consecuente de que de lo que se trata es de investigar «mundos ideales» – aprehensivos de realidad – definidos por antropologías, y no por otra cosa. Se leen con la mayor frecuencia afirmaciones como la siguiente: «Están poco desarrolladas la dimensión cognitiva y la función de las creencias en la actividad económica, etc.». Sin «caer en la cuenta» de en qué consiste realmente la explicación teórico-económica, es lo más normal que eso que se denuncia acontezca, especialmente cuando, además, se toman objetivamente como «antropologías» (i) definidoras de «mundos ideales» caracterizaciones de procesos de los que, propiamente, no es posible decir ni «cognición», ni «creencias», ni nada parecido. (...)]; pero implica muy especialmente, asumir racionalmente todo lo que en un sentido epistemológico-metodológico implica la adopción explícita, consciente y consecuente de antropologías como tales.» (Ibid., p. 182)*

De este modo, podemos presentar, a modo de resumen, la dinámica de la generación de las explicaciones y predicciones mediante los modelos teórico económicos, con el siguiente esquema. Obsérvese que tanto en el *mundo real* como en el *mundo ideal* las antropologías forman parte de cada uno, como elementos fundamentales¹²⁴. A su vez la antropología de mundo real – en el que se producen los sucesos que son susceptibles de ser percibidos por el teórico, influye – aunque la amplitud de esta influencia puede ser distinta entre los diversos teóricos – en la configuración de la antropología subyacente expresada en el sistema de enunciados caracterizante del mundo ideal. De forma que, una vez que haya sido establecido o seleccionado el objeto teórico (y la construcción teórica que el científico pretende usar interviene necesariamente en este proceso de selección, o formulación) se procede – si se puede (cfr. Figura 7) – a la explicación y la formulación de las predicciones. Es necesario observar que las predicciones generadas serán propias del mundo ideal utilizado, y su validez

¹²⁴ Entendemos aquí por la “antropología del *mundo real*” el estado real y fáctico referente a la naturaleza de la persona y existencia humana y no al sistema de enunciados que lo describe. Por ello en el siguiente esquema, figura 8, representaremos en la base del mundo real a la “persona humana”.

para la aplicación al *mundo real* dependerá, en gran medida, en la relación que exista entre el *mundo real* y el *mundo ideal*¹²⁵.

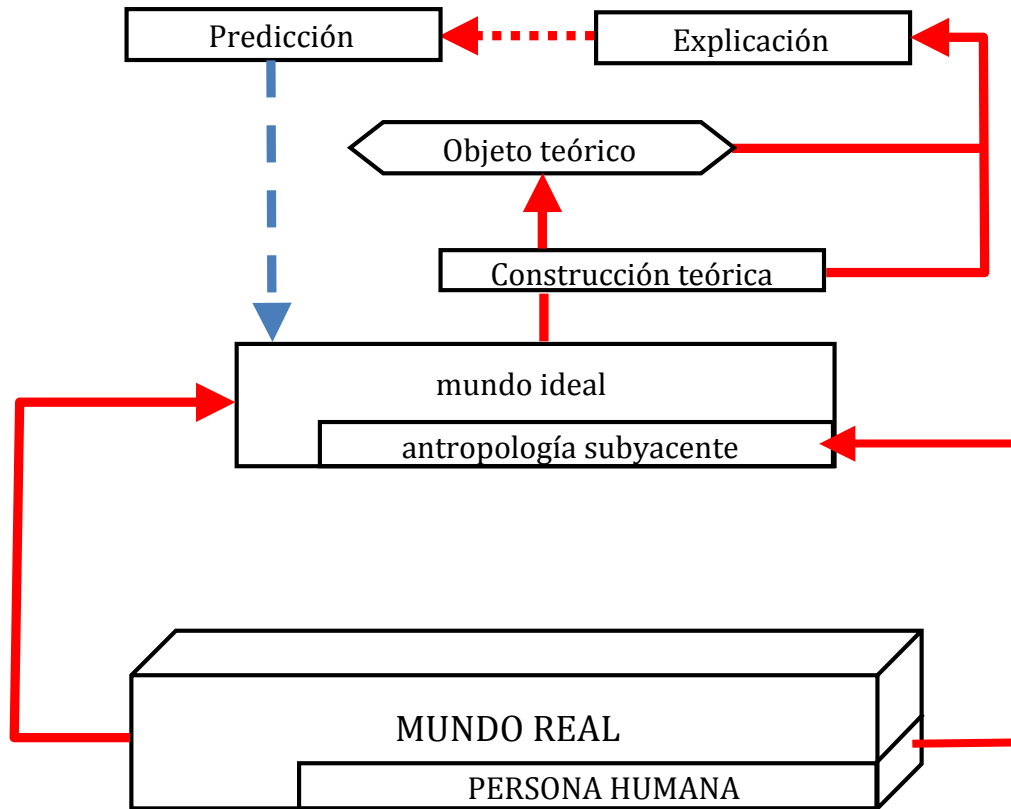


Figura 8: El esquema de la dinámica de generación de explicaciones y predicciones mediante modelos teórico-económicos.

6. El enfoque teórico adoptado en el análisis.

Con la exposición realizada en los apartados anteriores, estamos ahora en condiciones de abordar la presentación del enfoque teórico que adoptaremos en el estudio y análisis de los distintos modelos teórico – económicos de *EoR*. El objetivo de la presente investigación consiste, tal y como indicábamos, en el estudio de las construcciones teórico – económicas representadas en los modelos específicos de *EoR* y la evaluación de su capacidad explicativa o predictiva. Por ello, en primer lugar hemos de analizar, con tanta profundidad

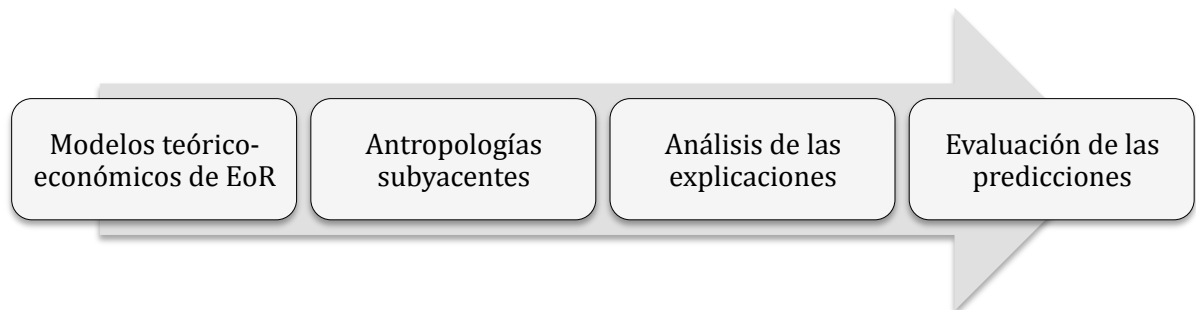
¹²⁵ Analizaremos la relación que ha de existir entre el *mundo ideal* y el *mundo real* en el capítulo 15, apartado 2.

como sea necesario, los principales textos de los teóricos (economistas) en los cuales exponen los distintos modelos. Como observaremos, las distintas construcciones teórico económicas abordan muy variados elementos que incluyen en su estudio y presentan también diversas pretensiones referentes a su capacidad predictiva. Sin embargo, dado que el estudio y análisis de los modelos que realizamos, incorpora prácticamente todos los modelos elaborados por el principal autor de *EoR* – Lawrence Iannaccone, como también otros modelos, podremos identificar la pretensión clara y precisa de todos los autores de explicar, con modelos teórico-económicos el comportamiento – o por lo menos algunos de sus elementos – humano en materia de lo religioso.

Teniendo claros los distintos modelos, y tras presentar algunas de las críticas cuyo objeto han sido o bien los modelos – es decir la aplicación de este tipo de construcciones teóricas a este objeto teórico (es decir, religión) – o bien el enfoque general de *Rational Choice* que estos han adoptado, podremos dedicar nuestra atención a la presentación de lo que un teórico (economista) ha de tener en cuenta a la hora de emprender el análisis de los modelos teórico-económicos de la religión. De forma que, tras lo expuesto, sobre la naturaleza y estructura fundamental de la teoría económica, habiendo presentado en la parte segunda los diversos modelos, podremos – estableciendo los elementos necesarios para el análisis de la estructura de relación entre *economía y religión* – abordar nuestro propio análisis de los modelos teórico-económicos seleccionados, y en general, los modelos teórico-económicos que incorporan en mismo enfoque del estudio propio de *EoR*. Es decir, después de exponer los diversos modelos y después de la exposición de todos los elementos necesarios para el análisis, nos ocuparemos de analizar las antropologías subyacentes a dichos modelos teórico-económicos, en el sentido en que ha sido explicado anteriormente. Esto nos llevará necesariamente a, en primer lugar, el intento de reconstruir las antropologías subyacentes, en segundo lugar, la comparación de estas antropologías entre todas las que podamos reconstruir de los modelos teórico económicos que aquí estudiamos. En tercer lugar, el intento de reconstruir las antropologías expresadas en las concepciones de *religión y lo religioso*, y la posterior

comparación con las anteriores. De modo que, identificando los sistemas de enunciados expresivos de una antropología, podremos plantearnos por tanto la pregunta, e intentar ofrecer la respuesta, si las construcciones teórico-económicas cuya naturaleza y estructura analizamos, son capaces, en primer lugar, de explicar¹²⁶ o definir en el *mundo ideal* al cual se refieren aquello que afirman sus autores. Si la respuesta será afirmativa, entonces procederemos al análisis de las predicciones de dichos modelos. Si la respuesta será negativa, intentaremos por tanto mostrar aquellos elementos de la construcción teórica que impiden una definición de unas ocurrencias en primer lugar, y en segundo lugar, impiden, por tanto, su explicación mediante esta concreta construcción teórica.

Por tanto, de forma genérica, y teniendo en cuenta la figura 8 que representaba la dinámica de la explicación mediante modelos teórico-económicos, el estudio que nos proponemos realizar lo podemos representar con el siguiente esquema:



Este esquema representa solamente la orientación que damos a nuestro análisis y no reproduce las necesarias conexiones existentes entre los diversos elementos. Tal como hemos explicado, las construcciones teórico-económicas son expresivas de unas antropologías subyacentes, por ello en el presente trabajo comenzaremos con la exposición de los distintos modelos para, partiendo de ahí, reconstruir aquellas antropologías. Esto nos permitirá hacer el análisis de las explicaciones que ofrecen los autores. En la estructura

¹²⁶ “Explicar”, en el sentido presentado por Rubio de Urquía. Cfr. apartado 5 del presente capítulo.

fundamental de la teoría económica las explicaciones solamente son posibles de ser consideradas como tales si la ocurrencia que el teórico establece como objeto teórico del estudio puede ser descrita o definida en términos del sistema de enunciados que constituye la antropología subyacente y, en segundo lugar, si su generación puede ser representada en términos de la racionalidad interna del modelo. Por ello, insistimos en ello, la gráfica que acabamos de exponer no representa todas las relaciones que existentes entre los diversos elementos constitutivos de una explicación teórico-económica, sino solamente representa el enfoque teórico según el cual orientamos nuestra investigación.

SEGUNDA PARTE

PRESENTACIÓN DE LOS PRINCIPALES MODELOS TEÓRICO ECONÓMICOS DE *ECONOMICS OF RELIGION*

Introducción

En la segunda parte de nuestro trabajo realizaremos la exposición lo más detallada necesaria de los modelos teórico económicos que tratan la relación entre la economía y la religión, tanto de forma explícita como de forma implícita, es decir, cuando en la elaboración de los mismos se utiliza como supuestos de partida un modelo de relación entre la religión y la economía. Esta parte, tal como indicábamos es la más extensa de la presente tesis, debido precisamente a que la exposición de los modelos que es necesaria para el análisis requiere la presentación de todos los elementos importantes que permitan la reconstrucción de las antropologías subyacentes y el análisis de la estructura fundamental de los mismos modelos a la luz de la estructura de cualquier modelo teórico económico tal y como quedó con claridad expuesta en el capítulo 2 *supra*.

La ordenación de esta segunda parte es la siguiente: Tras esta breve introducción dedicamos el capítulo 3 a la presentación de las definiciones fundamentales que permitan la comprensión tan exacta como sea posible de los términos empleados en la formulación de los modelos. Posteriormente, en el capítulo 4 expondremos los elementos fundamentales de lo que hemos denominado como *modelo base*, es decir, la presentación del enfoque propuesto por Gary Becker como propio de la ciencia económica y su aplicación al estudio del comportamiento religioso humano propuesta por Lawrence Iannaccone. Tras esta exposición, dedicamos el capítulo 5 – relativamente breve – al análisis del lugar y la importancia de los datos estadísticos en los modelos que hemos seleccionado para nuestro estudio. La revisión y presentación de los principales modelos ocupa los siguientes capítulos de tal forma que en el capítulo 6 revisamos los modelos que hemos denominado *de comportamiento personal*, es decir, aquellos que se centran en el análisis de las decisiones de los individuos relacionadas con las actividades religiosas, como la participación, las donaciones,

la formación del *capital religioso humano* y su influjo sobre la toma de decisiones, modelo de producción religiosa y los modelos que incorporan el *riesgo religioso* en sus análisis. El capítulo 7, está dedicado a los modelos que hemos denominado *de comportamiento de grupos*. Introducimos este apartado con un breve comentario sobre el *mercado de las religiones* y los modelos que incorporan este enfoque, para, a continuación, analizar aquellos modelos que establecen como objeto de estudio las decisiones tomadas por los grupos religiosos. Seguidamente, en el capítulo 8 presentamos una selección de aquellos análisis que incorporan los modelos anteriormente expuestos. Así nos encontramos con los análisis de la influencia de la religión (modelada, por ejemplo, mediante el estudio de la presencia de una iglesia estatal en el mercado de las religiones) en el crecimiento económico de una sociedad, y también con algunos estudios de la historia de las denominaciones religiosas concretas que incorporan los modelos propuestos por *EoR*. Tras analizar en el capítulo 9 algunos ejemplos históricos que presentan los autores en sus respectivos modelos, acabaremos esta parte con la presentación, en el capítulo 10, de la síntesis de explicaciones ofrecidas por los autores de los modelos analizados y de las predicciones generadas, a juicio de estos mismos autores, por dichos modelos.

La metodología seguida en el análisis de cada uno de los modelos, tal como adelantábamos en la *presentación*, consistía en ofrecer respuestas a las siguientes preguntas: ¿Qué pretende explicar o predecir el modelo?, ¿en qué consiste el modelo?, ¿cuáles son las prolongaciones del modelo?, y ¿cuál es el papel de los datos estadísticos en los análisis presentados en los diversos modelos?. Esta es también la estructura de la presentación de los modelos en cada uno de los respectivos apartados. Una vez hayamos obtenido las caracterizaciones de cada uno de los modelos – aquello que exponemos en la presente parte – nos será posible proceder a un análisis más transversal de los elementos que configuran la estructura fundamental de los modelos de *EoR* comparándolos con los elementos análogos en una construcción teórico económica tal y como estos han quedado expuestos con anterioridad. No es, sin embargo, hasta la tercera parte de la presente tesis, donde realizamos estos análisis.

CAPÍTULO 3

Términos y definiciones

Dedicaremos el siguiente capítulo a la exposición y análisis de aquellos términos, definiciones, etc. que son propios de los modelos de *Economics of Religion*. Como veremos, al ser *EoR* una parte de la ciencia económica relativamente joven – recordemos que el primer artículo propiamente dedicado a la misma data del año 1975¹²⁷ – ha sido necesario acuñar, o dicho sea con más propiedad – importar – la terminología propia de la ciencia económica.

1. Introducción

Los términos utilizados en los artículos que analizamos pueden ser agrupados en tres niveles, teniendo en cuenta el grado de comprensión de las realidades a las que se refieren. De este modo tendremos en primer lugar aquellas definiciones que forman un marco general del estudio, o las que son necesarias para definir esta parte de la ciencia económica que hemos elegido para nuestro análisis. En segundo los términos referentes a las realidades personales internas (como preferencias, necesidades, deseos, expectativas), las que sean personales externas, como será la demanda, satisfacción, etc. para ascender después – tercer nivel – a aquellas que se refieren a grupos de

¹²⁷ Azzi and Ehrenberg (1975)

personas, comenzando por la familia, agrupaciones, y terminando en las sociedades, naciones y organismos diversos¹²⁸.

Expondremos en primer lugar los términos referentes a la economía iniciando con los conceptos más básicos para, a continuación, presentar aquellos que o bien requieren de los anteriores o bien son consecuencia lógica de los mismos, teniendo en cuenta que operamos dentro del ámbito científico de la teoría económica.¹²⁹ En el siguiente apartado expondremos los términos y definiciones de los mismos referentes a la religión, y "lo religioso" en general. Todas las definiciones que presentamos en esta parte proceden de los distintos artículos de los autores cuya obra hemos analizado. Como veremos, de forma análoga que sucede con los términos económicos, algunas de estas definiciones incorporan directamente, o de forma indirecta se apoyan en, otras que podemos considerar de nivel más básico y fundamental.

2. Términos básicos – Economía

Para hablar de la Economía de la Religión (*Economics of Religion*) hemos de presentar en primer lugar la concepción que los autores escogidos por nosotros manifiestan¹³⁰ tanto de la economía, y más concretamente de la teoría económica, como de la religión. Esta presentación es no solamente conveniente para la claridad de la exposición sino necesaria, para evitar un error que los mismos autores identifican cuando el uso de los términos es inadecuado: "[T]he word «economics» mean different things to different people. Studies that presume

¹²⁸ Entendemos por organismos diversos lo que vendrá a ser denominado iglesias, sectas, agrupaciones de fieles, seguidores, o adherentes, según los límites de extensión que se especificarán en cada caso concreto.

¹²⁹ Así por ejemplo, la definición de una realidad (material o inmaterial, definida con más o menos exactitud etc.) como un bien de consumo, nos remite necesariamente a preguntarnos por el proceso de adquisición del mismo, modo de consumir, proceso de producción y los elementos que intervienen en el mismo etc. La definición de una realidad (material o inmaterial, etc....) como un bien de mercado, nos induce necesariamente a preguntarnos y responder a las preguntas por la estructura y la dinámica de aquel mercado en el que opera, interviene o está presente. Y así sucesivamente.

¹³⁰ De manera consciente utilizamos aquí la palabra "manifiestan" para subrayar que nuestro análisis se ciñe a lo expuesto en las publicaciones referentes al tema de nuestro estudio. El estudio de esta manera se apoya en lo objetivamente comprobable en los textos que se citarán en cada caso. De cosa distinta tendríamos que hablar si el acervo de los artículos sobre el tema que nos ocupa no comprendería aquellos en los que se especificase las definiciones de los términos.

one meaning arrive at conclusions inapplicable to other meanings.” (Iannaccone 1993, p. 85)

Al poner los fundamentos del análisis económico de la religión, los autores que, tanto desde el punto de vista de la teoría económica (Iannaccone, Azzi, Redman) como desde las ramas más cercanas a la sociología (Stark, Finke, Bainbridge), siguen la misma concepción de la ciencia económica presentada por Gary Becker (Cfr. capítulo 4 *infra*).

La teoría de la elección racional, de la que trataremos con mucho más detenimiento en el capítulo 4 *infra* se constituye – en la obra de los autores – como el paradigma de la teoría económica que sirve como herramienta de análisis de la religión dentro de la EoR. *“This essay defends the rational choice approach to the study of religion. (...) [T]he arguments are frankly utilitarian – promoting rational choice as an approach that has borne considerable fruit in the social sciences, an approach well suited to the task of building and testing formal models of human behavior. (...) I will confine my attention to issues that have special relevance for religion. (...) The rational choice approach retains the commitment to empiricism and objectivity that scholars routinely ascribe to the scientific study of religion.” (Iannaccone 1995 b, p. 76-77)*

Añadamos en este lugar que los términos propios de la explicación teórico económica ya han sido referidos con anterioridad en muchas ocasiones al estudio del ámbito de lo religioso (cfr. A. Smith; G. Anderson) . Sin embargo, nos encontramos ante una realidad más específica, cuando la descripción de la actividad y comportamiento religioso no parece ser descrito solamente “por analogía” a aquel observado en los ámbitos que, para simplificar, denominaremos aquí económicos, sino que al ser la ciencia económica la que mejor integra un amplio rango de elementos del comportamiento humano (cfr. Becker 1976, p.5), parece que el enfoque presentado por los autores, puede

desplazar o por lo menos dirigir de nuevo otros enfoques con los cuales se ha abordado el estudio de la religión.¹³¹

A lo largo de la exposición de los modelos económicos sobre lo religioso (capítulos 6, 7 y 8 *infra*) nos encontraremos con términos propios de la ciencia económica. Para eliminar el riesgo de confusión, queremos brevemente presentar lo que de forma general es considerado como las leyes fundamentales de la economía¹³². La estructura básica de la ciencia económica será analizada con más detenimiento en el capítulo 4 al exponer la teoría de Gary Becker¹³³. Por ello en este lugar nos limitamos simplemente a la exposición de los términos más importantes.

La ley de la demanda: relacionando la cantidad demandada de un bien con el precio del mismo afirma que con el resto de las cosas constantes, cuanto mayor sea el precio de un bien, menor será la cantidad demandada.

La ley de la oferta: relacionando la cantidad ofrecida de un bien con el precio del mismo afirma que con todo lo demás constante, cuanto mayor sea el precio de un bien, mayor será la cantidad ofrecida.

Por el **mercado** comprendemos cualquier arreglo entre los agentes que intervienen en el proceso de compra-venta, coordinando las decisiones personales mediante ajustes de precios. Distinguimos entre el **mercado de bienes**, donde se compran y venden bienes y servicios; **mercado de factores** en los cuales se comercia con los factores de producción.

¹³¹ "Economic language has found its way into discussions of religion. We hear talk these days of «religious markets» and «religious entrepreneurs.» Religious «consumers» are said to «shop» for churches much as they shop for cars: weighing costs and benefits, and seeking the highest return on their spiritual investment. Religious «producers», the erstwhile clergy, struggle to provide a «commodity» at least as attractive as their competitors'. Religion is advertised and marketed, produced and consumed, demanded and supplied. (...) Economic theory offers a new paradigm for religious research, one that eventually replace or encompass many of the approaches now competing for scholars attention. The economic approach is both conceptually clean and empirically fruitful." (Iannaccone 1995 c, pp. 172-173)

¹³² Es necesario insistir en este punto, que la afirmación "de forma general considerado" se refiere a aquellos autores cuya obra o aportaciones se presenta en el subsiguiente estudio.

¹³³ Obsérvese que en el capítulo 2 *supra* hemos tratado el tema de la naturaleza y estructura fundamental de la teoría económica. Ahora bien, lo que estudiaremos en el capítulo 4, trata de la concepción de la ciencia económica presentada por Gary Becker y particularmente vigente entre los autores cuyas aportaciones en EoR se estudiarán.

Los **factores de producción**, o **inputs** son aquellos elementos que intervienen en el proceso productivo de un bien. Se suelen clasificar en tres grupos: Trabajo – que comprende la fuerza física y mental de los seres humanos; Tierra – incluye los recursos naturales de todo tipo; y Capital compuesto por equipos, edificios y otros bienes manufacturados que pueden usarse en la producción.

Por el **proceso productivo** comprendemos aquella combinación en el tiempo de los inputs dirigida a obtener un nuevo bien distinto.

La **función de producción doméstica** (*household production function*) de los bienes es la relación que se establece entre los factores productivos (inputs) y los bienes obtenidos (outputs o commodities) en el proceso de transformación (proceso productivo) de los primeros en los últimos aportando, además de los factores materiales, las propias habilidades, conocimiento y todo aquello que compone el capital humano. Este proceso de transformación es llevado a cabo por las personas o familias (hogares domésticos), buscando mediante el mismo la producción de los bienes que satisfagan las necesidades de los agentes, quienes son los destinatarios y consumidores de los bienes producidos.

Por el **precio** monetario de un bien entenderemos la cantidad de dinero por la cual este bien puede ser comercializado. De esta manera el precio monetario se convierte en una especie de medida del valor que se le otorga a este bien. Los precios son referentes básicos e imprescindibles en los procesos que operan en los mercados.

El **precio sombra** es el precio de referencia que un bien tendría en caso de ser producido en condiciones de competencia perfecta. Incluye por tanto los costes tanto de los factores como los costes sociales. El precio sombra representa el coste de oportunidad que conlleva producir o consumir un bien o servicio.

Capital humano designa un hipotético factor que interviene en el proceso productivo, que se compone de los atributos reunidos por una persona tales como el conocimiento, la formación personal, las habilidades personales y todos aquellos elementos que incrementan la productividad.

Por el **riesgo** se denomina una eventualidad o contingencia que puede causar pérdida de capital o de ganancias esperadas. Una acción económica comporta riesgo siempre que sus resultados dependan, en mayor o menor medida, del azar, o están vinculados en mayor o menor medida a la situación de incertidumbre sobre los mismos.

Inversión consiste en la formación de un capital a lo largo del tiempo mediante la aportación de un monto de capital inicial a la espera de obtener la rentabilidad que incrementa dicho capital.

3. Religión y lo religioso

Pasaremos a continuación a la exposición de los términos y definiciones referentes a la “religión” y todo aquello que tiene relación con lo “religioso” en los estudios de la *EoR*. Antes, sin embargo, de proceder a la presentación hemos de introducir dos observaciones fundamentales referentes a todas las definiciones que trataremos en el presente apartado.

En primer lugar, hemos de advertir que todas las definiciones y descripciones que ofrecemos a continuación están recogidas de los diversos artículos propios de *EoR*. El objetivo de la presentación que sigue es la familiarización con dichos términos que estarán presentes de forma constante – algunos de ellos más que otros – en la exposición de los distintos modelos teórico-económicos que acometeremos en los capítulos 6, 7 y 8. Por ello nos limitamos aquí a dar una descripción muy sucinta del término ya que, donde esto sea necesario, profundizaremos más en su contenido o significado al presentar las distintas aportaciones de los autores de los modelos teórico-económicos.

En segundo lugar hemos de advertir algo que a nuestro juicio es de mayor importancia a efectos de la investigación que nos proponemos realizar en el presente trabajo. Al introducir la exposición de los términos y definiciones

propias del campo “economía” hemos señalado que la estructura de la exposición seguirá un orden lógico – iniciando con los términos más básicos y prosiguiendo con aquellos que pueden ser formulados en base a los primeros. Pues bien, queremos proceder también de la misma forma en el presente apartado. Sin embargo – y por ello consideramos ser esta advertencia de máxima importancia – hemos de percatarnos que todos los términos que aquí introducimos solo pueden ser comprendidos teniendo en cuenta la fundamental y la más importante afirmación sobre la *religión* que sostienen los diversos autores, y es la concepción de la religión como *un producto, un objeto de elección*¹³⁴. Este supuesto permite la introducción de los demás términos como *empresa religiosa, mercado religioso, acumulación de capital religioso, etc.* que expondremos a continuación. Ahora bien, aunque trataremos este tema con mucha más profundidad en el capítulo 12 cuando expongamos la forma de representación teórica de *religión* para el uso científico en los modelos teórico-económicos, desde ahora hemos de advertir también, que la caracterización de la religión como un producto, un objeto de elección – en el sentido preciso que lo presentan los autores que aquí trataremos – implica una restricción del sentido o significado de *religión*. Detengámonos brevemente en esta afirmación. Como en el mencionado apartado quedará claramente de manifiesto, toda concepción antropológica (en el sentido expuesto en el capítulo 2 *supra*), es decir la concepción de “persona y existencia humana” está implicada necesariamente por una pretensión de verdad religiosa¹³⁵. De forma solamente indicativa podemos adelantar que un sistema religioso expresado en una pretensión de verdad religiosa contiene enunciados “*relativos a la existencia y naturaleza de ordenes de realidad superiores al humano y a la naturaleza de las relaciones entre esos ordenes y el humano, incluyendo en esto, y de modo especialísimo, lo que la naturaleza de esos ordenes sobrehumanos implica para los contenidos, la ordenación y el sentido de la vida humana – personas y humanidad en su conjunto – antes y después de la muerte (...).*” (Rubio de Urquía 2008, p. 180) Por ello afirmamos que todo sistema religioso tiene sus implicaciones lógicas (en el sentido preciso de la palabra *implicación*) en la configuración de la antropología.

¹³⁴ Afirmación presentada por Iannaccone (1991). Cfr. la cita que reproducimos en la página 154.

¹³⁵ En el sentido que la *pretensión de verdad religiosa* será presentada y analizada en la tercera parte del presente trabajo.

Definir *la religión* de una determinada manera *implica*, necesariamente, situarse en una posición determinada frente a la descripción del sistema de sistemas de enunciados expresivos de una antropología. Por ello, al afirmar que una determinada definición de la religión sea restrictiva del sentido de la misma, queremos reconocer que:

- a) independientemente del lenguaje utilizado en la formación de los diversos enunciados de *algo* relativo a la religión – como referencia a la adhesión a una religión, la oración, la participación en los servicios religiosos etc. – el sentido de estos queda restringido y condicionado por la adopción de una determinada definición¹³⁶.
- b) La adopción de una definición de *lo* religioso en general, y *religión* en particular tiene implicaciones lógicas sobre el sistema de enunciados que configura la antropología. Por tanto, la adopción de una definición que sea restrictiva del sentido de la religión tendrá implicaciones de la misma naturaleza sobre la antropología subyacente. Otro asunto – y no de menor importancia – es el proceso de la adopción de una definición de *religión*, el cual puede estar condicionado, por ejemplo, dada la finalidad para la cual ha de ser empleado este concepto, por las afirmaciones que un teórico quiere mantener como verdaderas. Es decir, en el caso de nuestra investigación analizaremos los modelos teóricos de *EoR*. Los autores de los mismos – teóricos de economía – parten de un enfoque teórico-económico propio del sistema doctrinal al cual están adscritos, el cual está caracterizado por la adopción de una antropología subyacente. Por tanto, puede suceder, y a nuestro juicio así sucede en el caso de los distintos autores, que la formulación de la definición de *religión* esté condicionada por el sistema de enunciados que configura la antropología subyacente adoptada previamente por dichos autores. De modo que, dado el sistema de

¹³⁶ Obsérvese que, por ejemplo, *la oración* puede significar – y de hecho significa – para distintas religiones actos que tienen *algo* en común, y – a la vez – *algo* distinto. La naturaleza de este *algo* en común, y este *algo* distinto ha de ser analizada en cada caso, para determinar si se trata de *algo* esencial y fundamental o *algo* secundario y accidental. Es por ello por lo que queremos aquí advertir que no es el hecho de utilizar el mismo vocablo el garante de tratar a la misma realidad, y en consecuencia, que partiendo de un sentido restringido de, en el caso que a nosotros nos interesa, *religión*, aún utilizando el mismo lenguaje para describir las distintas manifestaciones, implicaciones etc. estén los autores refiriéndose a realidades que puedan tener más o menos en común con los hechos reales a los cuales quieren tratar.

enunciados expresivo de la concepción de “persona y existencia humana”, el cual implica una concepción particular de la *acción humana*, se defina la religión de tal forma que lo que esta definición implique para la antropología resulte ser, necesariamente, igual que las concepciones de “persona y existencia humana” adoptadas. Por ello, podemos describir las posibles relaciones entre la formulación de los enunciados fundamentales antropológicos y las formulación de la definición de *religión* que serían las siguientes:

- (i) Se parte de la adopción de una concepción antropológica restrictiva de la “persona y existencia humana” y, para salvaguardar la lógica interna de la construcción teórica, se adopta una concepción restringida de la religión;
- (ii) Se parte de la adopción de una concepción antropológica restrictiva de la “persona y existencia humana” y se adopta una concepción de *religión* que implica una concepción antropológica más *rica en aprehensión racional de realidad estructural de “persona y existencia humanas”* lo cual puede implicar inconsistencias en la lógica interna de la construcción teórica;
- (iii) Se parte de la adopción de una concepción antropológica más *rica en aprehensión racional de realidad estructural de “persona y existencia humanas”* pero de adopta una definición restrictiva de la religión, lo cual, para salvaguardar la lógica interna de la construcción teórica, implicará la restricción (o empobrecimiento) de la capacidad de *aprehensión racional de realidad estructural de “persona y existencia humanas”*;

La discusión referente a la afirmación que de forma muy resumida hemos introducido en los párrafos precedentes, la desarrollaremos con mayor detenimiento en la tercera parte del presente trabajo, muy especialmente en los capítulos 13 y 14 *infra*, donde acometeremos la tarea de reconstruir las antropologías subyacentes a, respectivamente, los modelos teórico económicos y

la concepción de la religión utilizada en los mismos. Veamos por tanto las definiciones y los términos que introducen y utilizan los diversos autores de *EoR* en la exposición de sus construcciones teóricas.

La **religión**: cualquier sistema de creencias o prácticas relacionadas con sentido último asumiendo la existencia de lo sobrenatural.

Empresas religiosas: son las empresas sociales cuyo objetivo principal es crear, mantener y suministrar la religión a un conjunto de individuos. La principal distinción dentro de las empresas religiosas será entre las **iglesias** y las **sectas** (también *religiones sectarias*).¹³⁷

Economía religiosa: toda la actividad religiosa desarrollada en una sociedad. Las economías religiosas son como las economías comerciales compuestas por un mercado de clientes actuales y potenciales, un conjunto de empresas que buscan operar en este mercado¹³⁸, y las «líneas de productos» religiosos ofrecidos por las distintas empresas, cfr. Stark and Iannaccone (1994, p. 232). Término equivalente utilizado en la mayor parte de las investigaciones con las que trataremos es el del **mercado religioso**.

*“At the heart of any economic theory of religion is the notion of **religion as a commodity**, an object of choice. In this respect, religion is quite unlike race and gender, the other «control» variables with which it most often shares space in social scientists’ regressions. Consumers choose what religion (if any) they will accept and how extensively they will participate in it. Nor are these choices immutable – people can and often do change religions or levels of participation over time. As with any other commodity, the consumer’s freedom*

¹³⁷ Para el debate y la distinción formal que proponen algunos autores entre “iglesia” y “secta” ver 2. Modelo formal de iglesia y secta (capítulo 7, apartado 2), construido sobre la teoría del comportamiento. Anticipamos aquí solamente una proposición que surge como resultado de aquel modelo: “*Church members tend to adopt positions relatively close to social norms; they are highly responsive to social shifts, tending to move with society, and, depending on their personal preferences and characteristics, adopting a wide, but continuous, range of positions between the church and secular norms. In contrast, individuals associated with sects find their optimal positions at extremes, either very close to the societal norm or very close to the sect norm.*” (Iannaccone 1988, p. S257)

¹³⁸ “*Religion is advertised and marketed, produced and consumed, demanded and supplied. (...) One is tempted to dismiss such a statements as passing fad, misguided and possibly even pernicious symptoms of materialistic age with little or no appreciation of religion’s true nature. This response is, in my opinion, mistaken. The logic of economics and even its language are powerful tools for the social-scientific study of religion. Economic theory, or more precisely rational choice theory, offers a new paradigm in the sociology of religion.*” (Iannaccone 1992 a, p. 123)

*to choose constrains the producers of religion. A particular **religious firm** can flourish only if it provides a commodity that is at least as attractive as its competitors'. Hence, to the extent that the **religious market** is perfectly competitive, the cost of providing an attractive commodity drives religious firms toward efficient production and zero (excess) profits." (Iannaccone 1991, p. 158)¹³⁹*

La consideración de la religión como un producto¹⁴⁰ permite identificarla como objeto – que existe porque es producido por personas – de elección, susceptible de ser propuesto, elegido o rechazado por los individuos. La religión como producto (commodity) está compuesta de muchos elementos que, como veremos en el posterior análisis, pueden ser desglosados y agrupados. Así algunos de estos elementos, como “alumbramiento espiritual” (*spiritual enlightenment*), la salvación en la post-vida, las curaciones milagrosas, etc. son propios de las religiones al referirse necesariamente a lo sobrenatural. Otros elementos que pueden ser proporcionados por la religión, como el estatus social, modos de entretenimiento etc. son vistos como sustitutos de los bienes, que en oposición a los bienes estrictamente religiosos, son denominados como bienes seculares (*secular commodities*). Por eso algunos autores afirmarán que la mayor parte de los bienes religiosos no es sino un sustituto relativamente pobre de los bienes seculares, *cfr. Iannaccone (1988, p. 259)*.

La **práctica religiosa** se compone de aquellas actividades referentes a la religión, sean estas obligatorias o voluntarias, como puede ser la asistencia a los servicios religiosos, la oración personal, la participación en los grupos religiosos, la colaboración activa en las tareas de los grupos o denominaciones religiosas etc. :

¹³⁹ El mismo párrafo lo reproduce en otro artículo justo después de afirmar que: “*Religion in modern, pluralistic societies is very much a market phenomenon. It is an industry that is easy to enter, highly competitive, and virtually devoid of intellectual property Rights. (...) Religion is thus an object of choice.*” (Iannaccone 1992 b, p. 272), Ver también Iannaccone (1995 c, p. 173).

¹⁴⁰ Para la distinción entre “good” y “commodity” ver la exposición de la teoría de Becker en el capítulo 4.

"Religious practice can also be viewed as a production process^[141]. Purchased goods, household time, and human capital affect a family's capacity to «produce» religious satisfaction just as they affect its capacity to produce meals, health, offspring, and recreational enjoyment. To be sure, religious products are complex and largely unobservable (thought possibly no more so than recreational enjoyment). Nevertheless, the inputs to religious production are measurable and indeed are already routinely measured by researchers. These inputs includes purchased goods (such as Sunday attire and transportation), sacrificial offerings, and money contributions which finance a church's operation and facilitate its charitable works. They also include time and labor, such as time spent attending and traveling to and from church services, devotional time spent praying, meditating, and reading scriptures, and time and effort required for religious charity or other conduct motivated by religious concerns. Human capital, particularly human capital pertaining specially to one's religion, comprises another class of inputs." (Iannaccone 1990, p. 299)¹⁴²

Por **capital religioso humano** los autores entienden todos aquellos elementos personales como las habilidades, la familiaridad con la doctrina, ritos y tradiciones religiosas, que intervendrán en el proceso de producción de los bienes religiosos¹⁴³. El capital religioso humano será particularmente importante como uno de los factores de producción en el proceso de producción doméstica de los bienes religiosos¹⁴⁴

¹⁴¹ Obsérvese que esta descripción de la *práctica religiosa* como un proceso productivo – en el sentido que este tiene para los autores – es una consecuencia lógica inmediata de la adopción de la definición de la religión en el sentido restrictivo.

¹⁴² Cfr. Iannaccone (1995 c, p. 6).

¹⁴³ *"Religious capital denotes a person's accumulated stock of religious knowledge, skills, and sensitivities. It is an abstraction designed to encompass church ritual, doctrinal knowledge, friendships with fellow worshipers, and even faith (insofar as it is the product of experience). The term human capital is borrowed from labor economics, which introduced it to explain patterns in wages, career choice, and occupational mobility. In the case of religion, however, the distinction between a productivity-enhancing stock of "capital" and a taste-altering stock of "habits" is largely semantic (Iannaccone 1984:7). The critical feature, regardless of terminology, is this: experience enhances the (real or perceived) value of religious activities, thereby raising rates of religious participation. Moreover, since most religious experience is "context specific" (relevant only to the particular congregation, denomination, or religious tradition in which it arose), human capital also shapes patterns of religious affiliation."* (Iannaccone 1997 a, p. 32).

¹⁴⁴ *"The household production approach reminds us that church members do not merely rely upon the skills of experts but also invoke their own skills and experience to produce religious satisfaction. The skills and experience specific to one's religion include religious knowledge, familiarity with church ritual and doctrine, and friendship with fellow worshipers. It is easy to see that these skills and experiences, which I will call*

La **formación religiosa** (*Religious training*), a diferencia de la educación general y profesional, se recibe mayoritariamente de forma directa de los padres y de las instituciones religiosas. La mayor parte del capital religioso humano de los niños se construye en un contexto determinado y favorecido por sus padres.

La **satisfacción religiosa** (*religious satisfaction*) consiste en el cumplimiento de los deseos o las necesidades personales que se obtiene mediante las acciones o vivencias referentes a lo religioso¹⁴⁵.

Por **denominación religiosa** los autores entienden cualquier agrupación de empresas religiosas que confiesen y predican la misma religión con la misma doctrina, exigencias etc.

Por **movilidad entre denominaciones** (*Denominational Mobility*) se designa el proceso que consiste en la adhesión a una nueva denominación religiosa, distinta de la actual a la que está adherido el individuo. Esta adhesión, denominada también **conversión**¹⁴⁶ que implica asumir, entre otras cosas, la enseñanza, las prácticas y las costumbres de la denominación religiosa dada.¹⁴⁷

El **matrimonio interreligioso** es aquel contraído entre las personas de diversas religiones o denominaciones. Fenómeno que será estudiado para identificar la existencia de “economías de escala” en el proceso de “producción” religiosa¹⁴⁸. Si los cónyuges pertenecen a la misma denominación religiosa, el matrimonio se denomina **intrarreligioso**.

religious human capital, are important determinant of one's ability to produce and appreciate religious commodities (...) Religious capital is both a prerequisite for and a consequence of most religious activity. Religious capital - familiarity with a religion's doctrines, rituals, traditions, and members - enhances the satisfaction one receives from participation in that religion and so increases the likelihood and probable level of one's participation. Conversely, religious participation is the single most important means of augmenting one's stock of religious human capital. Religious activities yield a stock of specialized skills that enhance the satisfaction received from subsequent religious activities. In this last respect, religion is like many others household activities that involve learning by doing.” (Iannaccone 1990, p. 299) Ver también los comentarios sobre el capital religioso humano en Iannaccone (1995 c, p. 175).

¹⁴⁵ “[T]he pleasure and edification I derive from Sunday services depends not just on my own inputs but also on the inputs of others: how many others attend, how warmly they greet me, how well they sing, how enthusiastically they read and pray (...) the collective side of religion is most evident at congregation activities (...) but it extends also to the more subjective and intimate experiences, such as feeling of a divine presence, speaking in tongues, miraculous healing, prophetic utterances, and ecstatic trances all of which seem to be more sustainable and satisfying when experienced collectively.” (Iannaccone 1992 b, p. 274).

¹⁴⁶ Iannaccone (1990, p. 301)

¹⁴⁷ Iannaccone (1990, p. 300; 1995 c, p. 177)

¹⁴⁸ Iannaccone (1990, p. 301)

Por **actividades religiosas** se comprende no solamente las actividades estrictamente rituales, sino todas aquellas promovidas por los grupos religiosos, como pueden ser los servicios religiosos propiamente dichos, reuniones de diversa índole convocadas entre los miembros de la misma denominación (dedicadas a la oración, al descanso, a la socialización entre ellos etc.), o actividades llevadas a cabo en particular relacionadas con alguna realidad religiosa. Sinónimo de ello es el término de la **participación**. A este término va muy unido el de la **asistencia** (*attendance*¹⁴⁹) – refiriéndose a las actividades religiosas organizadas para grupos, y especialmente a aquellas prescritas como obligatorias para los adherentes¹⁵⁰. De igual manera los autores hablarán del involucramiento de los miembros (*members involvement*) es decir del grado en el que un adherente se involucra en las diversas actividades religiosas. De modo que será mayor, en la medida que mayor sea la proporción de sus recursos (tiempo o dinero) que destina a las organizaciones religiosas. Lo mismo podemos decir de lo que ha sido denominado *Church's labor force*¹⁵¹.

La **sustitución de los inputs** (*Input substitution*), es el proceso por el cual los adherentes a los grupos religiosos sustituyen los recursos – el tiempo y el dinero –que destinan al proceso de producción religiosa. *“The concept of «input substitution» underpins many of the most distinctive and important predictions of household production theory. Virtually all production processes, whether household or commercial, require both purchased inputs and labor inputs.”* (Iannaccone 1995 c, p. 16)¹⁵²

¹⁴⁹ “The field seems to have overlooked the critical difference between church attendance and a religious attitude. Attendance takes time, time that has an opportunity cost because it preempts other activities, and time that can be measured by researchers.” (Iannaccone 1995 b, p. 80).

¹⁵⁰ Iannaccone (1990, p. 303).

¹⁵¹ “Members who show up only for worship services - even those who do so regularly – provide their church with little or no surplus labor. Such people scarcely count as member of the church's labor force, except insofar as their presence, singing, testimonials, and prayers enhance the worship experience of those around them. A church's survival thus hinges upon the number of members who devote time above and beyond standard worship services. Getting core members to show up for planning meetings, work days, choir practice, fellowship groups, and weekday Bible studies may prove much more important than getting casual members to attend more regularly.” (Iannaccone, Olson et al. 1995 e, p. 708).

¹⁵² “As people become richer, they contribute more dollars per service attended and, conversely, attend less per dollar contributed (...) The observed effects across both ages groups and income strata are quite consistent with the conjecture that people substitute money for time in the production of religious commodities.” (Iannaccone 1990, pp. 310–311).

Las **organizaciones religiosas** (*Religious organizations*) son aquellas agrupaciones abiertamente confesionales de personas cuyos miembros se adhieren a la misma denominación y cuyos objetivos se establecen inspirados en la doctrina o la enseñanza y pueden ser dirigidos a diversas actividades más o menos relacionadas con la religión. Veamos que por lo tanto las empresas religiosas serán un tipo especial de las organizaciones religiosas.

El **riesgo religioso** o incertidumbre presentan el carácter de lo que se ha denominado como inversión religiosa, es decir el grado de certeza con el que una persona puede esperar que se cumpla o que alcance lo prometido o propuesto¹⁵³.

Sacrifice and stigma denomina aquel conjunto de normas, obligaciones, prácticas o costumbres propias impuestas o exigidas por organizaciones religiosas que los miembros han de seguir con mayor o menor exigencia, dependiendo del grado de vinculación con la organización.¹⁵⁴

Íntimamente unido al tema de los sacrificios requeridos, está lo que los autores denominan la estrictez o **rigidez de las iglesias**¹⁵⁵ (*Church strictness*). Se considera más estrictas aquellas denominaciones que impongan o exijan mayores sacrificios a sus miembros a través de las prohibiciones referentes a estilos de vida, comportamiento, actividades etc.

Se denominan **free-rider** aquellos participantes en las actividades del grupo o potenciales miembros del mismo que buscan beneficiarse de las mismas, sin

¹⁵³ "The first assumption is that religion involves a great deal of risk. Those who engage in religious acts cannot know that their efforts will have the desired effects. Religious acts thus have the character of risky investments, exacting resource costs in return for uncertain rewards." (Iannaccone 1995 a, p. 285). En el capítulo 14, apartado 3, analizaremos con más detenimiento el significado y las implicaciones de las afirmaciones sobre el riesgo e incertidumbre que, según la descripción de los autores, envuelve a la religión.

¹⁵⁴ "Krishnas shave their heads, wear robes, and chant in public; Jehovah's Witnesses refuse transfusions; Mormons abstain from caffeine and tobacco; Seventh-Day Adventists eat no meat; Moonies submit to arranged marriages; Orthodox Jews wear side curls and yarmulkes, conduct no business on the Sabbath, and observe numerous dietary restrictions; and monks take vows of celibacy, poverty and silence. These practices demand explanation, not merely because they deviate from «normal» behavior, but because they appear completely counterproductive. Pleasures are sacrificed, opportunities are forgone, and social stigma is risked or even invited. The problem is epitomized by the burnt offering, a religious rite designed specifically to destroy valuable resources." (Iannaccone 1992 b, p. 273).

¹⁵⁵ El párrafo que citamos en la anterior nota al pie, lo encontramos íntegramente también en Iannaccone (1994 a, p. 1182) como también otros párrafos de los diversos artículos de Iannaccone. Véase por ejemplo: "Restrictions in smoking, drinking, eating, sex, and other potentially private activities are harder to enforce..." (Iannaccone 1992 b, pp. 275-276).

que contribuyan o aporten de su parte nada, o lo hagan en proporción significativamente menor que los demás integrantes o miembros.¹⁵⁶

El **carácter congregacional** de una denominación describe el rasgo de las principales actividades de las denominaciones, en las que los servicios religiosos se desarrollan en grupos de miembros reunidos para tal fin. De ahí también que los autores hablan de las **religiones colectivas**¹⁵⁷ – las cuales constituyen la práctica totalidad de las empresas religiosas.

Por **religiones privadas** denominaremos aquellos grupos dirigidos a la producción de bienes religiosos cuyo consumo es individual. Generalmente son aquellos pertenecientes a lo que comúnmente se denomina “*New Age*”. La diferencia entre una religión privada y la colectiva implica que se modifique también el proceso de producción de la misma, modo de promocionar, relación entre el productor y el consumidor etc.

¹⁵⁶ “The problem arises whenever the members of a group receive benefits in proportion to their collective, rather than individual, efforts. Because each member benefits whether or not he contributes to the common cause, each has a strong incentive to minimize his own efforts and «free ride» off those of others.” (Iannaccone 1994 a, p. 1184).

¹⁵⁷ “Religion is a social phenomenon, born and nurtured among groups of people. In principle, perhaps, religion can be purely private, but in practice it appears much more compelling and attractive when experienced in groups. In the austere but precise language of economics, religion is a «commodity» that people produce collectively. My religious satisfaction thus depend on my «inputs» and on those of others. The pleasure and edification that I derive from Sunday services does not depend solely on what I bring to the service (through my presence, attentiveness, public singing, etc.); it also depends on how many others attend, how warmly they greet me, how well they sing or recite (in English, Latin, Hebrew, Arabic, etc.), how enthusiastically they read and pray, and how deep their commitments are. The collective side of religion encompasses numerous group activities such as listening to sermons, scriptural studies, testimonial meetings, liturgies, worship, hymn singing, and sacramental acts. However, it also extends to religious belief and religious experiences – particularly the most dramatic experiences such as speaking in tongues, miraculous healings, prophetic utterances, and ecstatic trances – all of which are more sustainable and satisfying when experienced collectively.” (Iannaccone 1994 a, pp. 1183-1184).

CAPÍTULO 4

Presentación del modelo base

La ciencia económica es muy amplia. Por ello es necesario después de delimitar el objeto material y el objeto formal de nuestro estudio presentar algunas observaciones preliminares que faciliten la comprensión de la exposición que posteriormente abordaremos. Entre estas aportaciones introductorias sobresale la necesidad de la presentación del elemento que unifica todos los elementos seleccionados de entre las aportaciones de los economistas al estudio de la relación entre la economía y la religión. Hemos titulado el presente capítulo “Modelo base” ya que en él expondremos los fundamentos básicos del enfoque desde el cual han sido estudiados y presentados los diferentes aspectos de la religión que en esta segunda parte de nuestro trabajo expondremos. La presentación que sigue consta de dos partes. En la primera de ellas (apartado 1) exponemos las aportaciones de Gary S. Becker presentando lo que el autor denomina como la *Nueva teoría del comportamiento del consumidor*. En la segunda parte de nuestra exposición (apartado 2) presentaremos las bases de los modelos que aplican esta misma teoría al estudio de la Economía de la Religión, centrándonos en las aportaciones del economista Lawrence Iannaccone. Finalmente, y antes de proceder a la exposición de los modelos concretos, repasaremos de forma general (capítulo 5), y por lo tanto necesariamente breve, la importancia y el lugar que en los modelos presentados ocupan los estudios estadísticos y los análisis de los datos empíricos.

1. Los fundamentos del análisis económico en la obra de G. Becker

Tal como acabamos de comentar, dedicaremos nuestra atención a un breve estudio y análisis de las aportaciones del economista americano Gary Stanley Becker. Nuestro interés por este autor se justifica por la importancia que a su obra otorga Lawrence Iannaccone que, como a continuación se verá, pertenece al grupo de los autores que más esfuerzos han dedicado al estudio de *Economics of Religion*. El mismo Iannaccone reconoce a Becker, de quien se confiesa ser discípulo¹⁵⁸, como aquel en quien se ha inspirado en la elección del método del estudio y análisis. Por supuesto, no expondremos aquí toda la obra de Becker, por exceder esto con creces el interés del presente trabajo. En este capítulo queremos presentar solamente aquellas aportaciones referentes al método propio de la ciencia económica – tal y como la entiende y presenta el autor – y su enfoque particular para abordar los temas relacionados con el comportamiento humano. Tampoco dedicaremos tiempo a la exposición detallada de los resultados de la aplicación de la teoría desarrollada por Becker en el estudio de un gran abanico de comportamientos humanos que van desde las decisiones concernientes al matrimonio, poligamia, divorcio, “demanda” y “producción” de hijos, especialización e inversión en el capital humano, división del trabajo, actitudes de altruismo, envidia, el crimen etc.¹⁵⁹ Nos centraremos de manera exclusiva en la presentación del enfoque desde el cual estudia estos elementos del comportamiento humano, y en la exposición de la teoría que propone como fundante del mismo. De esta manera tendremos mayor claridad a la hora de afrontar el estudio de las aportaciones sobre la economía de la religión que parten de, y utilizan precisamente la teoría desarrollada por Becker.

¹⁵⁸ “As a student of Gary Becker, it was only natural that I try to model this (...) as the consequence of rational choice and the accumulation of human capital.” (Iannaccone 1994 b, p. 742).

¹⁵⁹ Cfr. Becker (1981)

1.1. El enfoque “económico” de la teoría del comportamiento humano.

Becker, en su obra *The Economic Approach to Human Behavior*¹⁶⁰, presenta una serie de estudios que le dan pie para exponer su teoría de comportamiento humano. Al inicio, sin embargo, se pregunta por la validez del enfoque económico en el estudio del comportamiento de las personas. Después de presentar brevemente las diversas concepciones de la economía, entre las cuales la más generalizada sin duda alguna es aquella definición, tomada de Robbins¹⁶¹ y otros autores, que establece a la economía en la ciencia que estudia la *asignación de recursos escasos a los fines alternativos*¹⁶². Esta concepción ha dado pie para la formulación de las hipótesis en función del análisis de un comportamiento maximizador, suponiendo las preferencias estables¹⁶³ y tendiendo a una situación de equilibrio en el mercado. Esto ha llevado a los economistas a desocuparse en términos generales de todos aquellos ámbitos en los que se desenvuelve la acción humana que no están directamente relacionados con la actividad del mercado. Becker en cambio postula la aplicación de la economía al estudio del comportamiento humano en su totalidad, presentando para ello un enfoque que podemos denominar como más global, una concepción de la ciencia económica más amplia, por lo menos en sus pretensiones.¹⁶⁴ El núcleo central de su argumentación se apoya en la afirmación que el comportamiento humano no es fragmentado, es decir, que a veces el

¹⁶⁰ Becker (1976) en esta obra, compuesta por 13 capítulos, recoge en su mayor parte sus anteriores publicaciones, reimpresas o adaptadas, de diversas revistas en los años '60 y '70.

¹⁶¹ “*Economics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses.*” (Robbins 1935 [1932], p. 16).

¹⁶² Obsérvese ya desde ahora, y teniendo en cuenta lo que, con respecto a la naturaleza de la Teoría Económica, hemos expuesto en el capítulo 2 *supra*, que la definición de Robbins – tal y como está formulada – puede implicar cosas distintas dependiendo de la antropología fundamental adoptada por los economistas en general. La definición se refiere al proceso de *asignación* de recursos, como una operación de las personas humanas, dependiendo por tanto de la caracterización de la *persona humana*, contenida en la antropología subyacente, las dinámicas de actuación de estas serán distintas, con directas implicaciones sobre – en este caso concreto – el proceso de la *asignación de recursos*.

¹⁶³ Nos parece de mayor importancia llamar la atención sobre este supuesto de preferencias estables ya desde este momento. Más adelante dedicaremos mayor atención a este supuesto que aquí solamente dejamos apuntado (Cfr. apartado 1.3.A. del presente capítulo)

¹⁶⁴ “*I am saying that the economic approach provides a valuable unified framework for understanding all human behavior, although I recognize, of course, that much behavior is not yet understood, and that non-economic variables and the techniques and findings from other fields contribute significantly to understanding of human behavior. That is, although a comprehensive framework is provided by the economic approach, many of the important concepts and techniques are provided and will continue to be provided by other disciplines.*” (Becker 1976, p. 14)

hombre busca maximizar y otras veces no, a veces se apoya en preferencias estables y otras veces no, o que en algunas ocasiones busca acumular el nivel óptimo de la información y en otras no, sino que constituye una unidad. Por ello todo el comportamiento humano puede ser visto como la conducta que involucra a las personas en la maximización de su utilidad, dado el conjunto de preferencias estables y acumulando el acervo óptimo de información y otros factores.

"If this argument is correct, the economic approach provides a unified framework for understanding behavior that has long been sought by and eluded Bentham, Comte, Marx, and others." (Becker 1976, p. 14)

Antes de presentar lo que llama la *nueva teoría del comportamiento del consumidor* Becker hace énfasis en algunas debilidades de la tradicional teoría de elección utilizada en el análisis económico. De ahí, como es lógico, su interés por formular una nueva teoría que resuelva aquello que en primer lugar ha impedido un análisis más completo, y en segundo lugar ha marginado las aportaciones de la ciencia económica en un posible intercambio con las otras ciencias sociales.

Además, al afirmar, en la teoría económica *tradicional*, que la utilidad de los agentes deriva de los bienes y servicios adquiridos en el mercado, la teoría ha sido generalmente formulada en términos de precios e ingresos monetarios, por lo que su aplicación estaba restringida en cierta forma al sector del mercado en el que las transacciones podían ser con más facilidad cuantificadas según un patrón monetario. Esta práctica teórico-científica implica que muchas otras decisiones sobre la conducta que implicaban la elección hecha con recursos limitados entre fines alternativos – según la común definición de la economía – han sido omitidas. *"Decisions about allocation of a consumer's nonmarket time and decisions about his choice of religion, a marriage mate, a family size, a divorce, a political party, or a «life style» all involve the allocation of scarce resources among competing ends. Yet, these choices are related to non-monetary factors and have often been ignored by economists."* (Becker 1976, p. 134). Como consecuencia inmediata de este hecho Becker señala, que las otras ciencias – como sociología, antropología o ciencias políticas – han omitido las aportaciones de la teoría de

elección presentada por los economistas, ya que para sus estudios los fenómenos monetarios no son especialmente relevantes.¹⁶⁵

En la exposición que sigue, procederemos de la siguiente manera. Empezaremos con la breve explicación de los elementos básicos de la teoría económica que Becker utilizará en su análisis (apartado 1.2.A.). Posteriormente expondremos su teoría de la asignación del tiempo (apartado 1.2.B.) comentando algunas de las aplicaciones inmediatas de la misma. A continuación, y como prolongación de lo expuesto anteriormente presentaremos los estudios realizados por Becker sobre la asignación de los dos *inputs* – los bienes y el tiempo – en el proceso producción/consumo desarrollado en el tiempo (apartado 1.2.C.). Con todos estos elementos podremos presentar de forma más completa la *nueva teoría del comportamiento del consumidor* (apartado 1.3). A continuación comentaremos de manera extremadamente sucinta algunos de los resultados de la aplicación de esta teoría al estudio y análisis de algunas realidades humanas a las que ya hemos aludido anteriormente refiriéndonos a la obra de Becker (apartado 1.4). Concluiremos esta exposición con el breve resumen en el que recalcaremos los puntos más fundamentales del planteamiento teórico-económico de Becker (apartado 1.5).

1.2. Elementos constitutivos de la teoría

Tal y como acabamos de exponer, Becker asume la definición de economía como *estudio de asignación de recursos escasos para satisfacer fines alternativos*:

“Most important, observe how wide the definition is. It includes the choice of a car, a marriage mate, and a religion; the allocation of resources within a family; and political discussions about how much to spend on education or on fighting in Vietnam war. These all use scarce resources to satisfy competing ends.” (Becker 1971, p. 1)

¹⁶⁵ “Hence these other disciplines seldom borrow the economist’s theory of choice. Small wonder when that theory relies so heavily on money prices and attributes so much of observed behavior to unexplained variations in tastes.” (Becker 1976, p. 134)

Recordemos la observación expuesta en la nota al pie nº 162, donde reconocíamos que la comprensión y las implicaciones de la definición de la economía, de esta forma dependerá de la antropología fundamental adoptada por los autores. Pero, y es importante señalarlo ya desde ahora, de la afirmación que la ciencia económica estudia la *asignación de recursos escasos para satisfacer fines alternativos* no se sigue necesariamente, que toda la acción humana pueda ser descrita solamente en términos de la toma de decisión consistente elección entre varias alternativas – al no ser que otros supuestos básicos de las construcciones teóricas induzcan necesariamente esta comprensión de la acción humana¹⁶⁶. No pretendemos reproducir en este lugar las lecciones sobre la concepción de la economía en todas sus ramas, como podría ser la micro y la macroeconomía, ni tampoco dedicaremos nuestra atención a la evaluación del método y estudio presentado como *económico*. Nuestro objetivo es establecer el marco común que sirve al autor para desarrollar su teoría que a continuación expondremos. Este marco común se refiere al modo de concebir y de plantear los problemas susceptibles de ser estudiados por la ciencia económica, es decir, los términos en los que se articulan y las soluciones que se busca encontrar.

1.2.A. Elementos básicos de la teoría económica

En primer lugar, partiendo de la definición que adopta de la economía, hemos de subrayar tanto la necesaria escasez de los bienes, como la existencia de alternativas, todo lo cual induce a un problema de elección, sin el cual no podemos hablar de un problema económico. Por tanto, tal y como afirma el autor, en la base de la economía está la elección. Las elecciones son realizadas por las personas que asignan sus recursos. Para remediar la dificultad de fijar un precio a cada elemento que forma parte en el conjunto de los elementos al alcance de una persona – sobre todo en el sector denominado *nonmarket* – los

¹⁶⁶ En este caso, nos parece ser necesario ofrecer una definición más completa de la economía, aduciendo a la comprensión de la acción humana resultante de la antropología adoptada, para justificar la pretensión de utilizar la ciencia económica para explicar todo el comportamiento humano donde estas operaciones sean particularmente significativas para el resto (en caso que la antropología subyacente prevea la posibilidad de la existencia de otras operaciones)

economistas introdujeron el concepto de “precio sombra”, que pretende recoger o representar en términos monetarios el valor de aquello que no tiene su precio monetario. En base a los precios de los factores de producción (o bienes) se establecen las curvas de demanda y oferta que representan la cantidad demandada o disponible para un posible intercambio entre agentes, dependiendo del precio monetario (u de otro tipo) de cada bien. El precio para el cual las cantidades demandadas y ofrecidas coinciden es considerado como el punto de equilibrio en el que tiene lugar el intercambio. La curva de demanda de un consumidor es decreciente. Para obtener la curva de demanda del mercado, asumimos que (1) todos los consumidores se enfrentan con los mismos precios y (2) la demanda de un consumidor es independiente de la demanda del otro. Así, la curva de demanda de mercado es la suma horizontal de las demandas de los consumidores.

De esta manera podemos definir una serie de leyes conocidas como leyes de demanda y oferta. El primero y más fundamental de todas es que la curva de la demanda tiene la pendiente negativa, es decir que un aumento en el precio del bien lleva a la disminución de la cantidad demandada. La variación de la demanda de un bien, en términos absolutos, debida a la variación en el precio del mismo viene determinado en cada curva de demanda por la *elasticidad de demanda* (el ratio del cambio proporcional de la cantidad con el cambio proporcional del precio). Un elemento que como veremos más adelante, Becker utiliza mucho en su análisis de equilibrio.

Las funciones de demanda y de oferta son definidas sobre el conjunto de oportunidades, iniciando por las de las personas individuales, pasando por las familias hasta llegar a las demandas en los mercados enteros. Introducimos los conceptos de efecto ingreso (cambios en el consumo debido a la variación en el ingreso total, manteniendo los precios constantes) y efecto sustitución (cambio en la demanda de un bien debido a la variación en el precio relativo del otro, manteniendo el ingreso constante).

El comportamiento de los agentes (llamado comportamiento racional) consiste en la maximización de las funciones de utilidad. Para que esto sea

posible, este modelo está apoyado en dos supuestos básicos que recogen lo que entenderemos por el comportamiento racional:

- preferencias ordenadas (cada elemento del conjunto de oportunidades puede ser comparado con cualquier otro y definido como más preferido, menos preferido o indiferente)
- afirmación que el individuo siempre prefiere tener más a tener menos.

Partiendo de estos supuestos, ordenaremos el conjunto de oportunidades obteniendo las curvas de indiferencia, que asumimos que son continuas, convexas, decrecientes y diferenciables. De modo que, una vez conocido el sistema de las curvas de indiferencia del consumidor, no se necesita ningún tipo de información adicional sobre sus actitudes o su personalidad.

“Information on his preferences, along with information on his income and on market prices, would be sufficient to determinate his choice completely.”
(Becker 1971, p. 27)

Tal y como acabamos de exponer, las curvas de indiferencia de los consumidores pueden ser, en principio, construidas partiendo de los datos empíricos de su comportamiento.¹⁶⁷ Partiendo del conjunto de las curvas de indiferencia nos podemos preguntar por la posibilidad de establecer la función de utilidad. Becker afirma que un único conjunto de las curvas de indiferencia y un número infinito de las funciones de utilidad pueden ser contruidos partiendo del conocimiento suficiente de las elecciones.

Ahora bien, a nivel analítico, la pregunta por la función de utilidad se ha mantenido. Becker, al mencionar a quienes invocan la introducción de una *función de bienestar social*, concluye con la siguiente afirmación (aunque reconoce que ninguna de las funciones sugeridas es plenamente consistente con el comportamiento): *“Instead of the search for unique utility function, there is now a search for the most convenient function among the infinite number consistent with behavior. (...) Commonly suggested for their convenience are the Cobb-Douglas function*

¹⁶⁷ *“Although in principle his indifference curves could be derived, in practice usually only a small part of the information required is available.”* (Becker 1971, p. 52)

$$U = cZ_1^{a_1}Z_2^{a_2},...,Z_m^{a_m}$$

the constant elasticity function

$$U = \left(\sum_i a_i Z_i^{-\beta} \right)^{-1/\beta}$$

and the additive function

$$U = \sum_i h_i(Z_i).^{168}$$

Para solucionar el problema tenemos que maximizar la función de utilidad sujeta a las restricciones. La solución devolverá el conjunto de bienes que el individuo consumirá con precios dados maximizando su utilidad. La condición de optimalidad es que los ratios de utilidad marginal¹⁶⁹ de cada uno de los bienes con el precio del dicho bien sean iguales (o lo que es lo mismo que los ratios de las utilidades marginales de dos bienes sean iguales al ratio de sus precios).

Dado que asumimos que el conjunto de oportunidades está ordenado, lo mismo permanece si introducimos el concepto de utilidad esperada, siendo esta la función de utilidad en la que se introduce la probabilidad de alcanzar cada uno de los conjuntos de consumo definidos.

Aplicando el análisis al comportamiento del mercado, entramos en el estudio de la oferta y del comportamiento de las empresas. En cuanto al análisis de las empresas, aplicando el mismo enfoque, se sustituye el proceso de la maximización de utilidad por el de la maximización del beneficio, que permite introducir en la función otros elementos distintos del valor monetario de las ventas.

1.2.B. La teoría de la asignación del tiempo.

"The first section sets out a basic theoretical analysis of choice that includes the cost of time on the same footing as the cost of market goods, while

¹⁶⁸ (Becker 1971, p. 55)

¹⁶⁹ "The important point is that ratios of marginal utilities, not marginal utilities themselves, determine indifference curves and behavior." (Becker 1971, p. 53)

remaining sections treat various empirical implications of the theory. These includes a new approach to changes in hours of work and «leisure», the full integration of so-called «productive» consumption into economic analysis, a new analysis of the effect of income on the quantity and «quality» of commodities consumed, some suggestions on the measurement of productivity, an economic analysis of queues and a few others as well.” (Becker 1976, p. 90)

De acuerdo con la teoría tradicional, las familias maximizarán sus funciones de utilidad sujetas a las restricciones presupuestarias, siendo el ingreso total disponible I , la suma de las ganancias W , y otros ingresos V . Tal y como ha sido sugerido en la introducción que hemos citado, el punto de partida se apoya en la incorporación del tiempo destinado a otras actividades distintas al trabajo.¹⁷⁰

De esta manera podemos establecer un conjunto de bienes $Z_i = f_i(x_i, T_i)$, asignando a cada bien (x_i) – siendo x_i un vector de bienes de mercado – el tiempo T_i destinado para producirlo.¹⁷¹

El mismo autor reconoce que esta integración de producción y de consumo es innovadora comparando con la visión tradicional por parte de los economistas que tendía siempre a separar la producción – de la cual se encargan las firmas – del consumo – propio de las familias o los individuos.

Llegamos por tanto a fijar la función de utilidad que maximizarán las familias, dadas las restricciones, en las que integramos en el precio de cada producto, tanto su precio monetario como el valor del tiempo destinado para su producción por parte de las familias.¹⁷²

¹⁷⁰ “Households will be assumed to combine time and market goods to produce more basic commodities that directly enter their utility functions. One such commodity is the seeing of play, which depends on the input of actors, script, theatre and the playgoer’s time; another is sleeping, which depends on the input of a bed, house (pills?) and time.” (Becker 1976, p. 91)

¹⁷¹ “In this formulation households are both producing units and utility maximisers. They combine time and market goods via the «production functions» f_i to produce the basic commodities Z_i , and they choose the best combination of these commodities in the conventional way by maximizing a utility function.” (Becker 1976, p. 91)

¹⁷² “This is, the full price of consumption is the sum of direct and indirect prices in the same way that the full cost of investing in human capital is the sum of direct and indirect costs. These direct and indirect prices are symmetrical determinants of total price, and there is no analytical reason to stress one rather than the other.” (Becker 1976, p. 93)

Encontramos, de este modo, una de las afirmaciones fundamentales del modelo, referente a las restricciones a las que están sujetas las funciones de utilidad:

“The total resource constrain could be given the sensible interpretation of the maximum money income achievable only in the special and unlikely case when average earnings were constant. This suggests dropping the approach based on explicitly considering separate goods and time constraints and substituting one in which the total resource constrains necessarily equaled the maximum money income achievable, which will be simply called «full income». This income could in general be obtained by devoting all the time and other resources of a household to earning income, with no regard for consumption. Of course, all the time would not usually be spent «at» a job: sleep, food, even leisure are required for efficiency, and some time (and other resources) would have to be spent on these activities in order to maximize money income. The amount spent would, however, be determined solely by the effect on income and not by the effect on utility.” (Becker 1976, pp. 93-94)¹⁷³

Queremos llamar la atención sobre la siguiente afirmación, fundamental a nuestro juicio, sobre las restricciones a las que se ven sujetos los agentes a la hora de maximizar la función de utilidad. Si bien el planteamiento tradicional de los problemas económicos los presentaba sujetos a la restricción presupuestaria, Becker integra (gracias a la modificación de la concepción de la función de utilidad, cuyos argumentos no serán solamente los bienes adquiridos en el mercado sino los *commodities*) la segunda restricción referente al tiempo destinado a la producción – por parte de los agentes – de los *commodities*.

¹⁷³ Obsérvese que la afirmación que presenta Becker en el texto citado incluye un elemento metodológico – y de fundamental importancia – resultante de la concepción antropológica adoptada, que es de máxima importancia y al cual dedicaremos explícitamente atención en el análisis de la antropología subyacente al modelo teórico-económico presentado por Becker (Cfr. Capítulo 13, apartado 1). Se trata, aquí por lo tanto solamente lo señalamos, de la simplificación de la restricción del tiempo y de los recursos. La consideración del valor del tiempo en términos tales como lo presenta Becker, es – como se verá – a nuestro juicio (que apoyamos en los resultados de nuestra investigación que incluye – como lo expondremos en el apartado aducido anteriormente – los análisis que otros autores realizan de las afirmaciones de Becker) errónea, pues ni el valor de cada instante del tiempo (independientemente de la definición que asumamos del término “instante”) está caracterizado por gran número de elementos, entre los cuales los *instantes* del tiempo pasado juegan un papel muy importante. Precisamente por ello la operación de comparación del *valor del tiempo* de dos *instantes* distintos induce a una valoración muy *subjetiva*, y, en la mayoría de los casos, errónea. Esto es así, precisamente debido la naturaleza histórica de la existencia humana sujeta al tiempo y no definitoria del mismo.

“Thus the full income approach provides a meaningful resource constraint and one firmly based on the fact that good and time can be combined into a single overall constraint because time can be converted into goods through money income. It also incorporates a unified treatment of all substitutions of non-pecuniary for pecuniary income, regardless of their nature or whether they occur on the job or in the household.” (Becker 1976, p. 94)

Por tanto, si por S denotaremos el *ingreso total (full income)* y el total de ingreso no percibido L , por tanto, obtenemos la relación simple:

$$L(Z_1, \dots, Z_m) \equiv S - I(Z_1, \dots, Z_m)$$

siendo I y L funciones de Z_i porque lo que se gana o deja de ganar depende del conjunto de consumo elegido, por ejemplo, hasta cierto punto al elegir menos ocio aumenta el ingreso de dinero y por lo tanto es menor el monto del dinero que podría no haber sido ganado. Esta restricción básica de los recursos establece que el ingreso total se gasta o bien directamente en bienes de mercado o bien indirectamente a través de la “renuncia” a los ingresos monetarios, *cfr. Becker (1976, pp. 94-95)*.

De esta manera, el autor conduce su análisis hacia la distinción entre los costes directos e indirectos, cuyas bases están en la asignación del tiempo y bienes entre las actividades-orientadas-al-trabajo, y las actividades-orientadas-al-consumo. De ahí la sugerencia de una división alternativa entre los costes: aquellos resultantes de la asignación de bienes, y aquellos resultantes de la asignación del tiempo.

Posteriormente en el mismo trabajo, presenta varias aplicaciones de esta teoría. Sin entrar en los detalles de cada uno de los modelos, presentaremos de modo sucinto las aportaciones que juzgamos más importantes en la teoría base que acabamos de exponer.

Aplicando la teoría al análisis de las horas de trabajo, concluye:

“The conclusion that the pure rise in earnings increases and a pure rise in income reduces hours of work must sound very familiar, for they are traditional results of the well-known labour-leisure analysis. What, then, is the relation between our analysis, which treats all commodities symmetrically and

stresses only their differences in relative time and earning intensities, and the usual analysis, which distinguishes a commodity having special properties called «leisure» from other more commonplace commodities? It is easily shown that the usual labour-leisure analysis can be looked upon as a special case of ours in which the cost of the commodity called leisure consists entirely of forgone earnings and the cost of other commodities entirely of goods.” (Becker 1976, p. 98)

Además, en el resto de los ejemplos presentados, el autor busca demostrar de qué manera el enfoque tradicional, con un especial interés por la demanda de lo que ha sido denominado «*leisure*», parece haber impedido el desarrollo de la comprensión de la economía, mientras que el enfoque más directo y general presentado por él mismo, “naturalmente” (expresión utilizada por Becker) lleva a la variedad de implicaciones que no han sido tratadas anteriormente. Por ejemplo, presenta el análisis de lo que denomina *ingresos no percibidos* «*foregone earnings*». Afirma que los dos determinantes de la importancia de los *ingresos no percibidos* son la cantidad de tiempo utilizado por cada dólar del bien y el coste por cada unidad de tiempo. La importancia de los *ingresos no percibidos* se determinaría únicamente por la intensidad del tiempo sólo si el coste del tiempo fuese el mismo para todos los productos. Es de suponer, sin embargo, que éstos varían considerablemente entre los distintos productos y en diferentes períodos.

Así, el coste del tiempo será menor durante los fines de semana o por las tardes, ya que es tiempo en el que las empresas están cerradas. De igual manera será menor el coste del tiempo destinado a las actividades que aumentan la productividad (llamadas tradicionalmente “*productive consumption*”) – como por ejemplo puede ser el caso del tiempo dedicado al sueño, comidas e incluso a juegos. Los costes de oportunidad del tiempo destinado a estas actividades es menor, ya que en cierta medida éstas contribuyen de forma indirecta a las ganancias. Esta fue, como lo señala el autor, la principal dificultad en los modelos económicos: distinguir o estimar el valor de las actividades de ocio, ya que no

todas conllevaban la misma “*pérdida de las ganancias*”. Por ello ha sido introducido el concepto del consumo productivo “*productive consumption*.”¹⁷⁴

Por tanto, mientras más importante será la contribución del consumo al trabajo, será menor la importancia relativa de los *ingresos no percibidos*.

“Consequently, the effects of changes in earnings, other income, etc., on hours worked than become assimilated to and essentially a special case of their effects on the consumption of less earnings-intensive commodities.” (Becker 1976, p. 100)

1.2.C. La asignación del “tiempo” y los “bienes” en el transcurso del tiempo.

El análisis sigue con la presentación de las aportaciones de la teoría anteriormente expuesta al estudio de los diferentes casos, como la productividad del tiempo, la elasticidad de los ingresos, la sustitución entre el tiempo y los bienes etc. Sin entrar en los detalles del análisis, fácilmente accesibles en el texto original, queremos presentar algunas afirmaciones que aporta el autor en el capítulo dedicado al estudio de la asignación del tiempo y los bienes a lo largo de la vida. Esta asignación tiene lugar entre, lo que denomina, tres sectores principales “*three main sectors: consumption, investment in human capital and labor force participation*”. De cara a las posteriores investigaciones, y el enfoque que algunos autores¹⁷⁵ adoptarán para el estudio que nos concierne, nos interesará presentar los resultados del análisis de la asignación de tiempo y bienes en la inversión en el capital humano.

¹⁷⁴ “Since it has been shown that the relative importance of forgone earnings rather than any concept of leisure is more relevant for economic analysis, less attention should be paid to the latter. Indeed, although the social philosopher might have to define precisely the concept of leisure, the economist can reach all his traditional results as well as many other without introducing it at all! (...) Not only is difficult to distinguish leisure from other non-work but also even work from non-work. Is commuting work, non-work or both? How about a business lunch, a good diet and relaxation? Indeed, the notion of productive consumption was introduced precisely to cover these commodities that contribute to work as well as to consumption.” (Becker 1976, p. 100)

¹⁷⁵ En especial, cómo veremos más adelante, Lawrence Iannaccone.

Del análisis de la serie de ecuaciones elaboradas para presentar el problema de maximización de la utilidad, con sus subsecuentes condiciones de equilibrio llega a la siguiente conclusión:

"[T]he well-known equilibrium condition that the present value of the marginal cost of investing in human capital equals the present value of future returns. This equation clearly shows that the amount of time spent investing in human capital would tend to decline with age for two reasons. One is that the number of remaining periods, and thus the present value of future returns, would decline with age. The other is that the cost of investment would tend to rise with age as E_t [amount of human capital] rose because foregone earnings would rise." (Becker 1976, pp. 123-124)

De ahí se sigue también que, en primer lugar, cuando el individuo es más joven destinará menos horas al trabajo para poder invertir más en el capital humano, y en segundo lugar, que el incremento de las horas destinadas al trabajo será mayor del que existiría si no hubiese invertido en el capital humano.

Seguidamente pasa al análisis de la relación entre el capital humano y el consumo. En los estudios anteriores se ha seguido el supuesto que el capital humano afecta de forma directa solamente a la productividad en el mercado. Ahora bien, Becker propone sustituir este supuesto, afirmando que el capital humano puede también afectar a la productividad del tiempo y los bienes usados en la producción y consumo de los bienes domésticos como también en la misma producción del capital humano adicional. Dadas las dificultades a la hora de medir el capital humano y su impacto en la función de utilidad, asume que éste incrementa las funciones de producción doméstica.¹⁷⁶

Extendiendo la teoría al análisis de otras actividades, clasificadas – como anteriormente hemos expuesto – como aquellas destinadas al trabajo, ocio y la inversión en el capital humano, el autor establece una nueva función de utilidad. En ella asume que el individuo consume distintos bienes en el mismo instante

¹⁷⁶ "A few implications of the inclusion of the consumption effects of human capital can be noted briefly. Since they clearly rise the total benefits from investment, more time at each age would be spent investing than if these effects were nil. This in turn implies a greater likelihood of «corner» solution, especially at younger ages, with the equilibrium conditions given by equations (...). Moreover, there would now be justification for an assumption that efficiency in consumption and wage rates rise and fall together, because they would be the joint results of changes in the stock of human capital." (Becker 1976, p. 128)

del tiempo. Por lo tanto si denominamos por C_{ji} el consumo del bien j en el periodo i , obtenemos una nueva función de forma:

$$U = U(C_{11}, \dots, C_{1n}, C_{21}, \dots, C_{2n}, \dots, C_{m1}, \dots, C_{mn}).$$

Esta función se maximizará sujeta a las distintas funciones de producción de cada bien que puede variar también en cada periodo. Una de las principales implicaciones – que nos interesa a efectos de nuestro trabajo – es que cuando los ratios de los salarios son relativamente altos, no solamente la producción de cada bien es relativamente intensiva en bienes (*good-intensive*), sino también el consumo se aproxima más hacia los bienes “*good-intensive*” apartándose de aquellos que son intensivos en tiempo. Por tanto, los bienes intensivos en tiempo: “...(*such as children and grandchildren*) *would be consumed more at younger and older ages if wage rates or more generally the cost of time rose at younger ages and fell eventually; conversely, good-intensive commodities would be consumed more at middle ages. These age patterns in the consumption of time and goods-intensive commodities strengthen the tendency for consumption time to fall initially and for goods to rise initially with age.*” (Becker 1976, p. 129)

Finalmente, ya que la inversión en el capital humano puede elevar la misma función de producción del mismo capital humano – pues los inversores pueden resultar más productivos con el paso del tiempo (debido a la acumulación del mismo capital humano), obtenemos que la tendencia de disminuir con el paso del tiempo la cantidad invertida, puede verse un poco retardada en este caso. Se debe principalmente a que las inversiones se verán impulsadas por el capital acumulado, mientras que el tiempo resultará ser más productivo, lo cual contrarrestará los efectos del aumento del coste del mismo tiempo.

1.3. La nueva teoría del comportamiento del consumidor.

Tal como hemos expuesto en la Introducción, Becker señala algunos puntos débiles de la tradicional teoría de elección. Por ello, postula una reformulación de la misma:

“The main point of our paper is that the theory of choice, as formulated, does not make adequate use of its relatively powerful implications. By

reformulating the theory of choice, we believe it is capable of explaining a wide range of important phenomena with which the traditional formulation does not cope.” (Becker 1976, p. 134)

El elemento fundamental del nuevo enfoque consiste en considerar como objetos de elección de los consumidores a los productos (*commodities*) de los cuales obtiene de forma directa la utilidad. Estos bienes son obtenidos mediante la acción productiva del individuo (agente) – determinada para cada *bien* por su función de producción (introduciendo aquí el concepto de *household production function*), utilizando en ella tanto los bienes y servicios adquiridos en el mercado como su propio tiempo y habilidades. De modo que todos los bienes y servicios adquiridos en el mercado por el individuo son *inputs* utilizados en el proceso productivo en el sector ajeno al del mercado (*nonmarket sector*).

“In the traditional theory, households maximize a utility function of the goods and services bought in the marketplace, whereas in the reformulation they maximize a utility function of objects of choice, called commodities, that they produce with market goods, their own time, their skills, training and other human capital, and other inputs.” (Stigler and Becker 1977, p. 77)

1.3.A. Las preferencias estables

La tradicional teoría de elección *Theory of Choice*, afirmaba que los agentes buscan maximizar la utilidad que obtienen de los bienes adquiridos en el mercado, sujetos a las restricciones presupuestarias determinadas por el ingreso total. Los efectos que los cambios en el ingreso y en los precios relativos de los bienes surten en la demanda de los mismos estaban definidos por la función de demanda integrada por estos cambios y los gustos (preferencias) del agente. De ahí surgen las leyes fundamentales del comportamiento humano como la afirmación que una variación pura de los precios relativos de un bien – la variación del ingreso compensada por la variación del índice de precios, implicará una variación en dirección opuesta de la cantidad demandada de este bien. Becker, presenta algunos puntos débiles de esta teoría, de entre los cuales expondremos aquí solamente uno, por ser de un especial interés para nuestro propio análisis.

Tratando el tema del uso de los datos estadísticos disponibles para estudiar los cambios en el comportamiento humano a nivel agregado, afirma que las variables de renta y precios parecen “explicar” solamente una pequeña parte de la variación de la demanda de bienes y servicios concretos. Por tanto la parte no explicada de las variaciones de la demanda, debería ser abordada desde las variaciones en los gustos, dado que estos forman parte de la función de demanda que hemos descrito anteriormente. Ciertamente en las estimaciones podemos observar los efectos de variables como el tamaño de la familia, educación, ocupación, raza, estatus socio-económico u otras variables con las cuales queramos representar las preferencias de los agentes. Sin embargo, afirma el autor, los economistas no pueden ceder mayor parte de la explicación del comportamiento humano a las diferencias en las preferencias o gustos, o – si aluden a ellas – tratan estos intentos como estorbo en la explicación¹⁷⁷.

Además de lo ya expuesto hasta el momento, la discusión sobre este supuesto, encontramos en el artículo “De Gustibus Non Est Disputandum” publicado juntamente con George Stigler en el año 1977¹⁷⁸. Los autores afirman:

“Our title seems to us to be capable of another and preferable interpretation: that tastes neither change capriciously nor differ importantly between people. (...) The power of stable preferences and utility maximization in explaining a wide range of behavior has been significantly enhanced by a recent reformulation of consumer theory. ” (Stigler and Becker 1977, pp. 76-77)

En este artículo, los autores exponen en que manera las diferencias en el comportamiento han sido muchas veces tratadas como resultado de diferentes

¹⁷⁷ “... since they admittedly have no useful theory of the formation of tastes, nor can they rely on a well-developed theory of tastes from other discipline in the social sciences, since none exists. (...) The weakness in the received theory of choice, then, is the extent to which it relies on differences in tastes to «explain» behavior when it can neither explain how tastes are formed nor predict their effects.” (Becker 1976, p. 133)

¹⁷⁸ Ver Stigler and Becker (1977). El supuesto de los gustos/preferencias estables aparece ya en los anteriores escritos de Becker. De especial interés en este punto nos parece su lección 9, del libro *Economic Theory* titulada “Differences in Tastes” dedicada íntegramente a analizar en primer lugar los supuestos de la teoría tradicional que asignaban a la diferencia en los gustos aquella parte que las funciones de demanda no explicaban. Becker afirma ahí: “The heavy reliance on presumed differences in tastes when explaining differences in consumer behavior, is therefore, a weakness of the traditional theory of choice; we would have a more useful theory if less were attributed to tastes and more were attributed to income and prices.” (Becker 1971, p. 44)

gustos o preferencias, pero a su juicio, los modelos propuestos no han explicado satisfactoriamente estas diferencias.¹⁷⁹

Tras exponer lo que denominan como la *nueva teoría de la elección del consumidor* (tal y como la hemos presentado al inicio de este apartado), analizan aquellos supuestos que tradicionalmente desmentían la validez del supuesto de “*tastes stability*” integrándolos en la formulación presentada por el enfoque que adoptan.¹⁸⁰ Así, en los subsecuentes apartados del artículo analizan la adicción¹⁸¹, costumbres y tradiciones, la influencia de la publicidad y de la moda. En cada uno de los apartados, exponen de qué manera el supuesto de preferencias estables está perfectamente compatible con el planteamiento, debido a la diferente formulación de la función de utilidad de los consumidores. Es decir, al redefinir los productos (*commodities*) que aportan la utilidad al individuo, podemos integrar varios de los bienes y servicios que se adquieren en el mercado (en este caso, por ejemplo los bienes, más la información sobre ellos obtenida a través de la publicidad) en la producción de un *commodity* comparable con aquellos producidos por otros consumidores. De esta manera las diferencias en el consumo que se puedan dar estarán explicadas por otros elementos y no será necesario, según los autores, recurrir a la diferencia en preferencias o gustos. Sin entrar en los detalles de la discusión, presentemos aquí a modo de ejemplo el planteamiento y la solución que presentan a la hora de afrontar el tema de las modas.

“The obvious method of reconciling fashion with our thesis is to resort again to the now familiar argument that people consume commodities, and

¹⁷⁹ “The difference between these two viewpoints of tastes is fundamental. On the traditional view, an explanation of economic phenomena that reaches a difference in tastes between people or times is the terminus of the argument: the problem is abandoned at this point to whoever studies and explains tastes (psychologists? anthropologists? phrenologists? sociobiologists?). On our preferred interpretation, one never reaches this impasse: the economist continues to search for differences in prices or incomes to explain any differences or changes in behavior. The choice between these two views of the role of tastes in economic theory must ultimately be made on the basis of their comparative analytical productivities. On the conventional view of inscrutable, often capricious tastes, one drops the discussion as soon as the behavior of tastes becomes important and turns his energies to other problems. On our view, one searches, often long and frustratingly, for the subtle forms that prices and incomes take in explaining differences among men and periods. If the latter approach yields more useful results, it is the proper choice. The establishment of the proposition that one may usefully treat tastes as stable over time and similar among people is the central task of this essay.” (Stigler and Becker 1977, p. 76)

¹⁸⁰ “We take categories of behavior commonly held to demonstrate changes in tastes or to be explicable only in terms of such changes, and show both that they are reconcilable with our assumption of stable preferences and that the reformulation is illuminating.” (Stigler and Becker 1977, p. 77)

¹⁸¹ Sobre la adicción y su integración en el modelo del comportamiento racional cfr. Becker and Murphy (1988)

only indirectly do they consume market goods, so fashions in market goods are compatible with stability in the utility function of commodities. The task here, as elsewhere, is to show that this formulation helps to illuminate our understanding of the phenomena under discussion.” (Stigler and Becker 1977, p. 87)

La moda, de esta manera integrada en la función de utilidad del agente, se introduce en la producción del bien (*commodity*)¹⁸² que podemos designar como la *distinción social*. De esta manera, la distinción social permanecerá como un bien estable, mientras que los elementos que la producen varían en el tiempo, ya que en la medida que más personas inviertan en los bienes que en un instante de tiempo son considerados *bienes de lujo*, éstos cambiarán su condición de tales al ser universalmente accesibles. Por ello, para seguir produciendo la *distinción social* el mercado ofrecerá otros bienes (estilos de vida etc.). Además, un incremento de la distinción social de un solo individuo conlleva una reducción de la misma de otros del mismo entorno social, por lo que se verán inducidos a incrementar sus esfuerzos para acumular este bien.

Así se explica el que un incremento en los ingresos de todos induce al individuo a aumentar más aún su inversión en su propia distinción social. De esta manera justifica porqué en algunas sociedades se da el incremento en este tipo de inversiones mientras que en otras este incremento no es significativo, y esto sin recurrir al argumento de la diferencia en los gustos¹⁸³. De modo que, concluyendo con la exposición de este supuesto tan básico en la teoría desarrollada por Becker, y en sus posteriores aplicaciones, llegamos a las afirmaciones conclusivas que presentan los autores de este artículo:

¹⁸² Para ilustrar mejor este enfoque en el que integra los bienes adquiridos y otros en la producción de los *commodities* para de este modo eliminar los efectos de una posible diferencia en los gustos, citaremos el párrafo conclusivo del capítulo que dedica en su libro sobre la Teoría Económica, precisamente a la diferencia en los gustos: “If purchased goods were considered inputs into the production of «commodities» that entered directly into preferences, differences in tastes would become less important in explaining differences in behavior. Persons in warmer climates would use less heating fuel not because their taste for fuel was less, but because «comfortable indoor temperature» could be achieved with less fuel input. Similarly, an advance in medical technology would change expenditures on medical care not because tastes were changed, but because the best combination of inputs to achieve “good health” was changed.” (Becker 1971, p.44)

¹⁸³ “For an increase in the income of others lowers i's social environment because they spend more on their own distinction; the reduction in his environment induces a further increase in i's contribution to his distinction. Consequently, we expect wealthy countries like the United States to pay more attention to fashion than poor countries like India, even if tastes were the same in wealthy and poor countries.” (Stigler and Becker 1977, p. 89)

La explicación que proponen de los cuatro fenómenos estudiados (las adicciones, los hábitos, la publicidad y la moda) no solamente los ha conciliado con el supuesto de preferencias estables, sino trató de demostrar también que la hipótesis de preferencias estable aporta predicciones más útiles acerca de la conducta observable. Afirma además que la hipótesis de diferencias en los gustos y preferencias, adoptada por otros economistas, no ha iluminado ningún comportamiento de forma especialmente significativa y bajo la apariencia de juicios más amplios no eran más que argumentos *ad hoc* para ocultar los fracasos analíticos.

“We have partly translated «unstable tastes» into variables in the household production functions for commodities. The great advantage, however, of relying only on changes in the arguments entering household production functions is that all changes in behavior are explained by changes in prices and incomes, precisely the variables that organize and give power to economic analysis. Addiction, advertising, etc. affect not tastes with the endless degrees of freedom they provide, but prices and incomes, and are subject therefore to the constraints imposed by the theorem on negatively inclined demand curves, and other results.” (Stigler and Becker 1977, p. 89)

1.3.B. La función de utilidad

Dado lo anterior podemos presentar la función de utilidad de cada agente, en la que modificamos los argumentos, que en lugar de los bienes y servicios adquiridos directamente en el mercado pasan a ser los *bienes o productos (commodities)* que el agente produce (transforma). Esta reformulación de la función de utilidad convierte a las familias de ser maximizadores pasivos de la utilidad obtenida solamente de los bienes de mercado, a ser maximizadores activos involucrados en una amplia actividad de producción e inversión.

Por tanto, los agentes (familias, individuos) buscarán maximizar la función de utilidad:

$$U = U(Z_1, \dots, Z_m)$$

con

$$Z_i = f_i(X_{1i}, \dots, X_{ki}, t_{1i}, \dots, t_{pi}, S_1, \dots, S_l, Y_i), \quad i = 1 \dots m$$

donde Z_i son los productos (*commodities*), objetos de elección, f_i es la función de producción del *producto i*, X_{ji} Es la cantidad del *bien de mercado (o servicio) j* utilizado en la producción del *producto i*, t_{ji} es el input de tiempo de la persona j . S_j denomina el capital humano de la persona j , e Y_i representa todos los otros inputs.¹⁸⁴

Las restricciones a las que estará sujeto el proceso de maximización de la función utilidad (definida de tal forma que exista una solución única de este proceso) contemplarán las limitaciones en el uso de los dos factores de producción (o *inputs*), es decir: el dinero que puede ser invertido, tanto en bienes o servicios que se comercializan, como en el capital humano etc.; y el tiempo destinado (como en el caso del dinero) o al proceso productivo, o a la inversión en aquellos factores que aumentan su productividad – conocimiento, descanso, etc.

Presentemos solamente la restricción del “*full income*” que reúne los dos *inputs* a los que acabamos de referirnos: los bienes (dinero) y el tiempo.¹⁸⁵ “*The importance of this concept of full income is that it embodies both the time and money income constraints and its magnitude is independent of the fraction of time the household chooses to allocate to income-earning activities.*” (Becker 1976, p. 135).¹⁸⁶ Si considerásemos una misma función de producción de distintos bienes, a partir de los dos factores (factor trabajo y factor tiempo) las condiciones necesarias que hemos de establecer para resolver el problema de maximización

¹⁸⁴ En la formulación del modelo presentada en el año 1971, introduce en las funciones de producción de los *commodities* las variables del entorno para recoger los cambios en el comportamiento y eliminar por ello el supuesto de diferencia en los gustos: “*In the new approach, the effects of age, education, climate, ability, and other «environmental» variables on behavior can be introduced through the household production functions instead of through tastes.*” (Becker 1971, p. 47). En la formulación del modelo publicada en el año 1973, las variables S_j , Y_i están recogidas en una única variable E que representa el entorno en el que tiene lugar el proceso productivo: “*These «environmental variables» reflect the state of the art of production, or the level of technology of the production process.*” (Becker 1976, p. 135). Por eso, al presentar el modelo donde la función de producción de cada *bien* $Z_i = z_i(x_i, t_i, E)$ afirma que los cambios en el entorno E , pueden modificar los precios de los factores y los coeficientes de los *inputs* y por consiguiente alterar los precios relativos de los bienes.

¹⁸⁵ Sobre el concepto de *full income* cfr. apartado 1.2.C. del presente capítulo.

¹⁸⁶ Veamos que en el artículo del año 1977, Becker da esta definición de *Full Income*: “*Full income is the maximum money income that a household could achieve by an appropriate allocation of its time and other resources.*”

nos resultarían familiares, pues se reducirían a la igualdad entre el ratio del producto marginal con el ratio del precio de los factores. Ahora bien, si consideramos que el mismo factor es utilizado en diversas funciones de producción, obtenemos que este factor será distribuido entre los bienes para igualar el valor de la utilidad de sus productos marginales en la producción de diversos bienes.

Los bienes Z_i no tienen un precio de mercado, ya que no se comercializan en el mercado, sin embargo, sí tienen el “precio sombra”, precio determinado por su coste de producción.¹⁸⁷

Por ello, si asumimos que las funciones f_i son homogéneas de primer grado en X_{ji} y t_{ji} , el coste marginal igualará el coste medio, siendo el precio sombra π_i de cada Z_i :

$$\pi_i = \sum_{j=1}^k \alpha_{ji} \left(\frac{p}{w_1}, \frac{w}{w_1}, S, Y_i \right) p_j + \sum_{j=1}^l \beta_{ji} \left(\frac{p}{w_1}, \frac{w}{w_1}, S, Y_i \right) w_j$$

donde p_j es el coste de X_j , w_j es el coste de t_j , y α_j y β_j son los coeficientes *input-output* que dependen del conjunto (relativo) de, p y w , S e Y_i .¹⁸⁸

Como antecedentes de la teoría que expone, y sobre todo en lo referente a la concepción de la teoría de la demanda, presenta algunas aportaciones en las que se ha tratado el tema de la relación entre los bienes de mercado (bienes adquiridos) y la función de utilidad. Así Jeremy Bentham en *Principles of Legislation* indica 15 “*simple pleasures*” como argumentos en la función de placer (utilidad): “(...) *senses, riches, address, friendship, good reputation, power, piety, benevolence, malevolence, knowledge, memory, imagination, hope, association and relief of pain. Presumably these pleasures are «produced» partly by the goods purchased in the market sector.*” (Becker 1976, p. 137). Marshall redujo el dominio de los argumentos de la función de utilidad a dos: “*distinction and excellence.*”

¹⁸⁷ Por tanto el precio unitario, o precio “sombra” de Z_i estará determinado por el precio de mercado de los bienes y servicios empleados en la producción de una unidad de Z_i “... and the «shadow» or opportunity cost of time, (...) therefore, the «shadow» price of a unit of Z_i .” (Becker 1971, p. 47)

¹⁸⁸ “The numerous and varied determinants of these shadow prices give concrete expression to our earlier statement about the subtle forms that prices take in explaining differences among men and periods. The real income of a household does not simply equal its money income deflated by an index of the prices of market goods, but equals its full income (which includes the value of “time” to the household) deflated by an index of the prices, π , of the produced commodities. Since full income and commodity prices depend on a variety of factors, incomes also take subtle forms.” (Stigler and Becker 1977, p. 77)

Becker afirma que ni el mismo Marshall ni otros teóricos de la economía han explorado bien las implicaciones de la función de utilidad con tan pocos elementos, sin embargo, refiriéndose a sus propias aportaciones: *“the household production functions are an attempt to develop a theory of consumer choice consistent with Marshall’s contention quoted at the outset of this paper”*.¹⁸⁹

Posteriormente presenta otras aportaciones en el debate sobre si los bienes son deseados por si mismos o por su utilidad obtenida de su transformación en un posterior proceso, y por lo tanto en lo que significa el concepto de *consumo*.¹⁹⁰

Esto puede modificar, por ejemplo, la misma comprensión de la demanda del bien – como resultante del deseo más básico de producir algo usando las características de un bien dado, de la extensión de la producción de bienes y servicios en los hogares¹⁹¹, o – finalmente – de la propiedad de separabilidad de la función de utilidad – propiedad relativa al concepto de la función de producción doméstica. Al evaluar el enfoque afirma que una ventaja importante del mismo consiste en el mayor énfasis en los efectos ingreso y precio y, por lo mismo, un reducido énfasis en el papel de los gustos o las preferencias en el análisis del comportamiento.¹⁹²

Al analizar más detalladamente las novedades del enfoque que propone, o como lo llama el mismo autor, de la nueva reformulación de la *teoría del comportamiento del consumidor*, dice:

¹⁸⁹ La cita a la que se refiere el autor es la siguiente: *“Much that is of chief interest in the science of wants, is borrowed from the science of efforts and activities. Alfred Marshall”* (Becker 1976, p. 131)

¹⁹⁰ *“Indeed, the interpretation of consumption as both the exchange of money for market goods and services and, concomitantly the acquisition of utility from these goods and services has little intuitive appeal. This interpretation of consumption sheds no light on whether the utility is derived from the acquisition, possession, or utilization of the purchased item. By emphasizing that the consumption of the market good involves its use in the production of a more basic commodity, insight is provided into the nature of the usefulness of the good.”* (Becker 1976, p. 138)

¹⁹¹ *“The household production function approach to consumer behavior adopts the notion of production in the home but extends it to incorporate all nonmarket activities and places greater emphasis on technical aspects of multi-commodity production.”* (Becker 1976, p. 138)

¹⁹² *“This shift in emphasis toward changes in prices and income and away from changes in tastes may appear to be simply one of semantics – of hiding an inability to explain tastes behind the camouflage of a production function. But if behavioral responses are attributed to differences in tastes, not much more can be said since there is no useful theory of the formation of tastes. If, however, they are attributed to differences in production process, these in turn imply differences in prices and income, and some guidance about these effects can be obtained. (...) The household production function approach provides new insights into the consumption process; what was previously outside the domain of economic research now appears amenable to economic analysis. Even if most economists continue to focus on more traditional topics, the household production function approach offers a means by which a wider variety of family behavior can be analyzed.”* (Becker 1976, pp. 144-145)

"The household production function approach incorporates into the theory of choice at a fundamental level the constraints of time, consumer knowledge and inter-household differences in consumption efficiency. While studies have in the past brought in these additional constraints to explain observed behavior, the new approach gives the technology of consumption a principal role in the analysis and treats the money, time and productivity constraints symmetrically. Although the objection by many non-economists that the theory of choice assumes rationality is not well founded, it is difficult to distinguish operationally between irrational choices and poorly informed ones, and the new approach to the theory of choice does give appropriate recognition to the investment in and costly accumulation of information." (Becker 1976, p. 145).

Por ello, si asumimos que las diferencias observadas en el comportamiento son efecto de diferencias en los gustos, y si la satisfacción de los gustos de cada persona es considerada como la guía que establece las normas del comportamiento, entonces las diferencias en el comportamiento no pueden servir como normativas. Sin embargo, si el comportamiento observado lo consideramos como resultante de distintas eficiencias en el proceso productivo, dado el mismo conjunto de gustos, podemos analizarlo en función del nivel de ingreso total que produce, es decir, por su nivel de productividad.

Para concluir presenta, de forma resumida, algunas de las ventajas de este enfoque:

1. El enfoque de funciones de producción doméstica de forma efectiva separa los objetos de elección de los medios usados para su producción
2. La formulación en dos etapas implica una importante restricción sobre la función de utilidad derivada, es decir, que es separable en bienes y tiempo utilizado para producir dicho bien.
3. La formulación permite utilizar todos los conceptos y herramientas de la teoría de producción en el análisis del consumo de forma directa: los cambios en la productividad, beneficios a escala, elasticidades de sustitución, eficacia emprendedora, etc.

1.4. Aplicación de la teoría beckeriana de comportamiento.

Becker ha empleado la teoría que acabamos de exponer, que propone un nuevo enfoque en el estudio de las elecciones de los hombres, en el análisis de varias realidades. El mismo clasifica sus estudios en tres categorías principales. La primera abarca el estudio de aquellas actividades en las que el uso del tiempo *nonmarket*, es decir no destinado al trabajo en el mercado o a la producción de bienes de mercado, es un elemento esencial o relativamente amplio. Muchas de estas actividades desarrolladas por las personas dependen en gran parte del valor del tiempo¹⁹³. El mercado de servicios entre otras cosas ofrece precisamente la posibilidad de adquirir aquellos que permitan ahorrar el uso del propio tiempo. Pero hay más. Un elemento que nos parece muy interesante, sobre el cual se pronuncia también Becker, es la afirmación que la satisfacción obtenida de muchos de los bienes adquiridos en el mercado depende de la cantidad de tiempo en el cual se consumen. Por lo tanto el análisis del uso del tiempo parece ser necesario para analizar el consumo de la mayor parte de bienes y servicios.

Dentro de la segunda categoría entran todos aquellos estudios que guardan cercana relación entre el enfoque expuesto y los estudios, cada vez más abundantes, sobre el capital humano. Se percibe de forma inmediata la relación estrecha que se descubre entre la inversión en el capital humano de un individuo (agente) con la propia productividad del factor tiempo del mismo individuo. Elementos que, como hemos visto, están recogidos de forma explícita en la teoría presentada. También se aborda el tema de los beneficios no-monetarios de la inversión en el capital humano, de la importancia del entorno en el cual se desarrolla la *nonmarket production*, y finalmente las implicaciones sobre los cambios en la oferta de trabajo.

¹⁹³ Remitimos a las observaciones presentadas en la nota al pie nº 173 *supra*.

En la tercera categoría de los estudios se encuentran aquellos que analizan los elementos del comportamiento relacionados con las decisiones matrimoniales, la fertilidad etc.¹⁹⁴

Dedicaremos la siguiente sección a exponer de forma muy breve algunas afirmaciones fundamentales procedentes de los estudios en los que Becker aplicó su modelo al análisis de algunas realidades. En particular nos detendremos en aquellos elementos del análisis del comportamiento que en la teoría económica tradicional, a juicio de Becker, no podían ser considerados como racionales – según la concepción de la misma teoría. Presentaremos también algunas aportaciones procedentes de la teoría de *Social Interactions* – sobre todo aquellas referentes a la “caridad”, y de los modelos que estudian el comportamiento altruista etc. La selección de estos modelos en la presente exposición viene motivada, y en cierta forma determinada, por el objeto de nuestro estudio. Como veremos en la parte dedicada al análisis de los modelos dentro de la Economía de la Religión (capítulos 6, 7 y 8), el tema de la racionalidad o irracionalidad es un elemento importante a la hora de afrontar el estudio de una realidad. Por ello nuestro interés en exponer las aportaciones de Becker al ser el autor de lo que podemos denominar como el “modelo base” – de la manera de enfocar la presentación del problema que se establece en el objeto de estudio. Lo mismo afecta a la presentación de las teorías sobre las interacciones sociales, con nuestro especial énfasis en el análisis de la caridad. Como también se verá posteriormente, este elemento, tan propio de muchas de las denominaciones religiosas, ha sido objeto de estudios específicos dedicados a la benevolencia, donaciones religiosas etc. Dejamos por tanto del lado las explicaciones detalladas, aunque aludiremos de forma sucinta a ellas, de los estudios de la fertilidad, de la demanda de los hijos y de la elección de la calidad de los mismos y muchos otros en los que el autor ha aplicado el enfoque de la teoría que acabamos de exponer.

¹⁹⁴ “The theory of household production functions abounds with empirical applications. Some stem from the resulting structure of consumer demand theory and include an implication regarding relative magnitudes of cross-price elasticities, an interpretation of functional separability, a rationalization of the often-made assumption of diminishing marginal utility of income, and a justification for use of the households as a basic unit of observation. In addition, the model has proven useful in analyzing behavior related to travel, fertility, marriage, the influence of education, migration and health, and cross-sectional and life cycle patterns of consumption expenditure and time allocation.” (Becker 1976, pp. 139-140)

1.4.A. El comportamiento irracional y la teoría económica

“Today, critics either deny that households maximize any function or that the function maximized is consistent and transitive. In effect, they deny that households act «rationally» since rational behavior is now taken to signify maximization of a consistent and transitive function. (...) I suggest a reconciliation along very different lines; principally, by showing that negatively inclined market demand curves result not so much from rational behavior per se as from general principle which includes a wide class of irrational behavior as well. Therefore, households can be said to behave not only «as if» they were rational but also «as if» they were irrational: the major piece of empirical evidence justifying the first statement can equally well justify the second.” (Becker 1976, p. 156).

Al estudiar la presentación y las conclusiones del análisis de Becker, observamos que, aún asumiendo que los hogares se comporten de forma irracional, las curvas de la demanda del mercado serán tal y como se estipula cuando se asume el comportamiento racional (consistente y transitiva), es decir serán decrecientes. De ahí que si tratamos la curva de la demanda individual como una micro-reproducción de la curva de la demanda del mercado, se afirma que el agente representativo actúa de forma racional¹⁹⁵, o que incluso los hogares que presenten rasgos irracionales del comportamiento tenderán a mostrar reacciones según la racionalidad económica ante los cambios en los precios, *cfr. Becker (1976, p. 163).*

El mismo análisis se aplica también al estudio de las empresas, cuando en lugar de los bienes de consumo nos refiramos a los *inputs*. De modo que incluso las empresas “irracionales” tenderán a responder de forma “racional” a los cambios en los precios de los *inputs*. Este paralelismo establecido entre las empresas y los hogares cobra especial interés aquí por una razón muy concreta. Al hablar de los hogares la teoría tradicional impone la restricción presupuestaria, restricción que no necesariamente se ha de aplicar a las empresas, siempre y cuando se mantenga el supuesto de maximización de

¹⁹⁵ “Observed market behavior is used to infer unobserved household behavior without any recognition that a theory of the household need not simply reproduce the market because market rationality is consistent with household irrationality.” (Becker 1976, p. 161)

beneficios para las empresas. Ahora bien, si permitimos otras reglas de decisión, la existencia e importancia de la restricción presupuestaria se hace más patente. Este es el argumento, importado desde las teorías biológicas de supervivencia, que explica que las empresas que quieren sobrevivir, aunque sus decisiones no se consideren “racionales” han de someterse a las restricciones presupuestarias, aun en caso que no busquen maximizar sus beneficios. *“Thus firms could not continually produce, could not «survive», outputs yielding negative profits, as eventually all the resources at their disposal would be used up.” (Becker 1976, p. 164).* Por eso, tanto los hogares como las empresas, aunque su comportamiento o decisiones no sean «racionales» en el sentido que la teoría económica tradicional lo aplica, han de someterse a la restricción que les impone operar necesariamente dentro del conjunto de oportunidades que está a su alcance, determinado por ejemplo por la restricción presupuestaria.

“Opportunity set apply, then, to all decision units with limited resources. Even irrational decision units must accept reality and could not, for example, maintain a choice that was no longer within their opportunity set. And these sets are not fixed or dominated by erratic variations, but are systematically changed by different economic variables (...) Systematic responses might be expected, therefore, with a wide variety of decision rules, including much irrational behavior.” (Becker 1976, p. 167).

1.4.B. La teoría de las Interacciones Sociales

“This essay uses simple tools of economic theory to analyze interactions between the behavior of some persons and different characteristics of other persons. (...) The central concept of the analysis is «social income», the sum of a person’s own income (his earnings, etc.) and the monetary value to him of the relevant characteristics of others, which I call his social environment.” (Becker 1976, p. 253).

El análisis consiste en incorporar en la función de utilidad del individuo, ampliando lo que ha sido denominado como variables de entorno, las características de otras personas que le circundan y que afectan a su producción

de bienes (*commodities*) y por lo consiguiente afectan a su función de utilidad. Estas características no se consideran fijas, sino que cada individuo con su propio esfuerzo puede influir sobre las características de las personas de su entorno. En la exposición de esta parte de la obra de Becker solamente mencionaremos las aplicaciones de su modelo, deteniéndonos en uno, de especial interés para nuestro análisis posterior, a saber: el análisis de la caridad (*charity*).

En primer lugar el tema de las relaciones sociales es introducido en el análisis de la familia, donde los miembros de la misma buscan aumentar la función de utilidad conjunta de la familia, incrementando las utilidades de sus miembros – a través de los cuidados que se les presta – y por lo tanto, como consecuencia, influyendo de esta manera también sobre su propia utilidad. Este puede ser uno de los elementos que motiven el comportamiento “caritativo”. Sin embargo este comportamiento, o más bien un aparente comportamiento “caritativo” puede estar también motivado por el deseo de evitar el desprecio de los demás o de recibir un reconocimiento social.

La caridad, entendida de diversas maneras, puede ser tratada y explicada por el modelo (a juicio del autor) como una de las formas de aumentar la propia utilidad, ya sea porque acrecienta la estima de otros hacia el individuo que presenta el tipo de comportamiento *caritativo*, o como forma de asegurarse a sí mismo en caso de necesidad, lo cual es el sustituto del seguro de otras instituciones.

Como resultado del análisis afirma que un incremento en el ingreso de una persona que denomina *caritativa* incrementará sus donaciones caritativas en un porcentaje mayor que el que experimentará el bienestar de los receptores.

Las implicaciones cruciales de la teoría afirman que un incremento en el ingreso de los receptores reducirá las donaciones por parte de los donantes. Por lo mismo, un incremento en los ingresos tanto del donante como de los receptores, puede que incremente las donaciones pero nunca más de lo que aumentaría en caso de incrementarse el ingreso del donante solamente.

Por tanto, si asumimos las donaciones caritativas como un bien, pero sin tener en cuenta las relaciones sociales, este bien entrará a formar parte en la función de utilidad, pero ésta nada podría decir sobre los cambios en las donaciones como consecuencia del aumento del ingreso tanto del individuo como de los receptores.

“The «underrevealing», «free-riding», coordination of efforts, and «policing» discussed for merit goods are common to all multiperson interactions – that is, all situations where two or more persons are affected by the consumption, attitudes, or other behavior of the same person. The analytical issues for multiperson interactions are the same as for other «public» goods (...).” (Becker 1976, p. 277).

De forma análogo desarrolla el análisis aplicando el modelo al estudio de los comportamientos sociales motivados por la envidia¹⁹⁶ y el odio.

1.4.C. Otras aplicaciones

De entre otras aplicaciones de la teoría que el mismo autor presenta en sus distintas publicaciones, presentamos de forma sumamente breve y concisa dos de ellas, refiriéndonos a una tercera al final de la exposición. En primer lugar por tanto, expondremos algunas afirmaciones sobre los resultados del análisis de las decisiones matrimoniales de las personas concernientes al mismo matrimonio como también a la familia y la educación de los hijos. En segundo lugar presentaremos el análisis del altruismo estudiado desde el mismo enfoque. La selección de estos elementos viene motivada por el objetivo de nuestro estudio, lo cual se verá de forma más clara cuando analicemos las antropologías subyacentes a los modelos teórico económicos que estudiaremos. Sin embargo, aunque Becker no trate de forma directa el tema de la relación entre la economía y la religión, sin embargo al tratarse de – tal y como lo hemos denominado – “modelo base”, nos ha parecido oportuno e importante referirnos a estos estudios resultantes de la aplicación del mismo modelo al análisis de algunos comportamientos observables.

¹⁹⁶ Sobre algunas aportaciones en el análisis de la envidia cfr. apartado 1.3.C.2 del presente capítulo.

1.4.C.1. Matrimonio, familia e hijos

El autor aplica esta misma teoría que acabamos de exponer a las decisiones sobre el matrimonio, referentes en primer lugar a la decisión de contraerlo o no, y en segundo lugar referente a la elección de pareja.¹⁹⁷ Introduciendo también el análisis de las decisiones (elecciones) tomadas por las familias, sobre todo la de “producir” o/y “criar” los hijos. Todo ello, en último instante se reduce a la incorporación de estos elementos en la función de utilidad del individuo o/y del hogar. De igual manera el bien (entendido aquí en el sentido de *commodity*) “amor” como resultante de la producción doméstica, y otros *non-market* elementos emocionales derivados, son considerados como particulares bienes producidos en los hogares y son integrados también como argumentos en la función de utilidad. Además en el mismo marco de la familia analiza la división del trabajo como consecuencia de la maximización de la función de utilidad a partir de la función de producción doméstica.

El mismo método aplica al estudio de los equilibrios de *mercado matrimonial* si contemplamos la posibilidad de poligamia. Afirma, por ejemplo: “*As societies have become more urbanized and developed over time, families have greatly reduced their demand for «quantity» of children and greatly raised their demands for education, health, and other aspects of the «quality» of children (...) Since the marginal contribution of men to quality is much greater than to quantity, our analysis predicts correctly that the incidence of polygyny has declined substantially over time*” (Becker 1981, p. 53).

Al estudiar la “demanda” de los hijos por parte de los matrimonios, propone una explicación con los factores tales como las diferencias en la fertilidad en las ciudades y los pueblos, las variaciones que experimenta la demanda como respuesta a los cambios en los salarios de las mujeres, y también la respuesta a las diversas políticas gubernamentales respecto a los hijos y/o padres con hijos.

¹⁹⁷ “An efficient marriage market develops «shadow» prices to guide participants to marriages that will maximize their expected well-being. These prices, central to the analysis (...) are responsible for the more powerful implications found in these chapters than in the traditional discussion of marriage.” (Becker 1981, p. 39)

Todo ello se apoya en el cálculo, según la teoría expuesta anteriormente, a partir de los ingresos y del precio de los hijos.¹⁹⁸

“The analysis is then extended to consider the interaction between quantity and quality of children, probably the major contribution of the economic analysis of fertility. This interaction explains why the quantity of children often changes rapidly over time even though there are no close substitutes for children and the income elasticity of quantity is not large. The interaction between quantity and quality also explains why education per child tends to be lower in families having more children, why rural fertility has approached and may even be less than urban fertility in advanced countries, and why blacks in the United States have relatively many children and invested relatively little in each child.” (Becker 1981, p. 93).

En los párrafos siguientes, desarrolla la aplicación de la teoría al estudiar con más detenimiento la relación entre la demanda de los hijos y la calidad de los mismos, las inversiones en el capital humano y el no-humano, lo cual relaciona con el consumo esperado al considerar la formación de los hijos, etc. Introduce en el análisis la relación entre las generaciones y sus implicaciones al estudio de la maximización de la utilidad teniendo en cuenta también las distintas políticas a las cuales pueden estar sometidas las generaciones sobre todo en materia de impuestos. Uno de los elementos en los que más insiste Becker a la hora de presentar su modelo, además de la productividad/coste marginal, es la propensión a invertir en los hijos, la cual relaciona con la situación social, educación, sexo y otras variables que determinarán de esta manera la “educación” – en el sentido amplio de la palabra – que recibirán los hijos.¹⁹⁹

¹⁹⁸ Cfr. Becker (1981), Chapter 5: “The Demand for Children”.

¹⁹⁹ “Parents maximize their utility subject to their own income, the inherited endowments of children and any anticipated endowed and market luck of children. The optimal investment in children depends on the propensity to invest in children, an important parameter on the analysis. This propensity is positively related to the fraction of family income spent on children, rates of return in investments in children, and the degree of assortative mating; it is negatively related to the rate of growth in income. (...) The analysis in this chapter firmly demonstrates that a theory of the distribution of income need not be a mixture of Pareto distributions, ad hoc probability mechanisms, and arbitrary assumption about inheritance, but can be based on the same principles of maximizing behavior and equilibrium that form the core of microeconomics. The theory readily incorporates the effects of luck, family background, assortative mating, and cultural, biological, and financial inheritance on the distribution of income. Furthermore, inequality within a generation and inequality across generations do not require separate economic and sociological approaches; both can be analyzed with a unified theory of the determination of the incomes of different families in different generations.” (Becker 1981, pp. 164-166)

Merece una mención especial un aspecto al que el autor alude de forma muy breve en la aplicación de su modelo al estudio del matrimonio y divorcio²⁰⁰. El estudio parte de la afirmación de la falta de información perfecta sobre la pareja con la que se contrae el matrimonio, elemento que es considerado como la causa principal de los divorcios que, como demuestran las estadísticas, son más frecuentes en los primeros años de matrimonio. La explicación de este hecho se apoya en que los primeros años permiten conocer muchos aspectos de la otra persona que anteriormente eran desconocidos. Este conocimiento modifica la utilidad esperada del individuo, por lo cual puede llegar el caso que la utilidad de divorciarse sea mayor que la utilidad de permanecer casado.

Sin entrar en los detalles, queremos mencionar de forma sucinta un elemento al que hace referencia en este preciso lugar de su obra, dado su interés para nuestro análisis en el presente trabajo. Tal y como hemos referido anteriormente, al comentar la aplicación del modelo al análisis de los diversos elementos relacionados con la familia, el modelo pretende explicar también lo que es llamado la *inversión en hijos*. Los hijos son considerados como el capital específico del matrimonio, por ello el modelo afirma que en los casos de uniones a *modo de prueba* habrá menos hijos. *"The accumulation of marital-specific capital is, in turn, discouraged by the prospect of divorce because, by definition, such capital is less valuable after a divorce. (...) Persons who marry outside their race or religion are far more likely to divorce than others with similar measurable characteristics. Therefore, we can readily understand why marriages between persons of different races or religions have significantly fewer children even when intact marriages are compared."* (Becker 1981, p. 224).

Al tocar el tema de la menor estabilidad de los matrimonios entre las personas de diversas religiones, se pregunta por qué estas uniones tienen de hecho lugar, siendo la probabilidad del divorcio mucho mayor que para aquellas parejas con características similares entre los contrayentes. *"Persons entering mixed marriages cannot simply be less religious or less «prejudiced» in favor of their own race or own educational level; for why then are their divorce rates so*

²⁰⁰ Cfr. Becker (1981), Chapter 10: "Imperfect Information, Marriage, and Divorce." pp. 219-236.

high?” (Becker 1981, p. 232). La respuesta a esta pregunta la da también basándose en el análisis que ofrece el modelo presentado:

- Las personas que acceden al matrimonio en estas circunstancias lo hacen al considerar que su situación no mejorará (no obtendrán mayor utilidad) esperando o continuando la búsqueda de la persona con características similares.
- Personas que “no han tenido suerte”, que alcanzan una edad que consideran ya avanzada, o mujeres que quedaron embarazadas son más propensas a contraer matrimonio fuera de su religión.
- Personas que son ineficientes en el descubrimiento de las perspectivas adecuadas o tienen algunas características que reducen sus ganancias esperadas del matrimonio contraerán matrimonios con personas de otra religión no solamente en las segundas y posteriores nupcias sino incluso desde las primeras.²⁰¹

1.4.C.2. Altruismo

El mismo método de análisis del comportamiento es aplicado por el autor para explicar lo que podemos denominar como altruismo.

“Sophisticated models tracing the economic effects of selfishness have been developed during last 200 years as economic science has refined the insights of Adam Smith. Much is known about the way selfishness allocates resources in different markets. Unfortunately, an analysis of equal sophistication has not been developed for altruism.” (Becker 1981, p. 198).

El autor omite la discusión “filosófica” – tal y como la denomina él – sobre las motivaciones que pueden inducir a las personas a obrar de esta manera. Presenta sin embargo el esquema en el cual, como es de esperar, la utilidad de otra persona forma parte de la función de utilidad del individuo, de tal modo que el comportamiento del individuo puede producir cambios en la utilidad del otro.²⁰² De esta manera podemos considerar el altruismo desarrollado en el seno

²⁰¹ Cfr. Becker (1981, p. 233)

²⁰² Cfr. Becker (1981, Chapter 8)

de una familia, como – por ejemplo – un mecanismo de defensa ante las posibles desgracias, un sistema de seguro.²⁰³

El altruismo en los modelos de Becker puede ser considerado también como un mecanismo de autodefensa, donde el individuo procura disimular el comportamiento altruista para obtener los beneficios o evitar los perjuicios que le podría causar un comportamiento sin este elemento. Así por ejemplo lo presente en el capítulo 13 de su obra Becker (1976) : *Altruism, egoism and genetic fitness: Economics and Sociobiology*.

“Therefore, the «rotten kid» theorem²⁰⁴ is essentially a theorem about the incentive egoists have to simulate altruism when they benefit from someone else’s altruism. More generally, an egoist has an incentive to try to simulate altruism whenever altruistic behavior increases his own consumption through its effect on the behavior of others.” (Becker 1976, p. 288) – por tanto, esta simulación de altruismo funciona como un mecanismo de autodefensa. La disminución de la utilidad del individuo debida a la simulación del comportamiento altruista es menor que aquella que sufriría en caso de no proceder de esta manera.

Las preferencias consideradas por los economistas como dadas y vagamente atribuidas a la “naturaleza humana” o algo similar, el énfasis en el interés propio, el altruismo hacia los parientes, la distinción social, y otros perdurables aspectos de las preferencias - pueden explicarse en gran medida por la selección en el tiempo de rasgos con mayor valor de perdurabilidad. Sin embargo, el valor de perdurabilidad es a su vez en parte el resultado de la maximización de la utilidad en diferentes entornos sociales y físicos. Para probar esto, Becker demuestra cómo el problema central de la sociobiología – la selección natural de altruismo – se puede resolver teniendo en cuenta la interacción entre el comportamiento maximizador de la utilidad de los altruistas y los egoístas.

“Since a selfish beneficiary wants to maximize family income, she is led by the invisible hand of self-interest to act as if she is altruistic toward her

²⁰³ “In this manner altruism helps families insure their members against disasters and other consequences of uncertainty: each member of an altruistic family is partly insured, inasmuch as all other members are induced to bear some of the burden through changes in contributions from the altruist.” (Becker 1981, p. 177)

²⁰⁴ “Rotten Kid Theorem: each beneficiary, no matter how selfish, maximizes the family income of his benefactor and thereby internalizes all effects of his actions on other beneficiaries.” (Becker 1981, p. 183)

benefactor. Put still differently, the scarce resource «love» is used economically, because sufficient caring by an altruist induces even a selfish beneficiary to act as if she cares about her benefactor as much as she cares about herself. Although I have elsewhere called this the Rotten Kid Theorem (...) it applies to the interaction between all types of altruists and beneficiaries. This simple, yet remarkable theorem has major implications for efficiency, the division of labor, and many other aspects of family behavior.” (Becker 1981, p. 179).

Con este mismo análisis, Becker desarrolla dos teoremas para explicar el comportamiento en casos de envidia:

“Theorem I on envy: An effective envier wants to maximize his envy income and takes all actions that raise the difference between his own income and the income of victims. In particular, he would be willing to lower his income if their incomes were lowered more and to raise his income if their incomes were raised less. (...)

Theorem II on envy: All envied victims want to minimize the envy income and utility of the envier. Hence they only take actions that lower the difference between the income of the envier and the incomes of victims. In particular, each would reduce his own income if the income of the envier were reduced more or if the income of other victims were raised more.” (Becker 1981, pp. 185 – 187).

Finalmente presenta las conclusiones del modelo elaborado. A saber:

- El altruismo es más común en las familias que en las empresas, no solamente porque el tamaño de las mismas es más pequeño, sino también porque *“marriage markets tends to «assign» altruist to their beneficiaries.” (Becker 1981, p. 196).*
- El altruismo de los padres de familia no lleva necesariamente a tener más hijos que los que tienen los padres más “egoístas” sino a invertir más en el capital humano y en la calidad de los hijos.
- El análisis también explica por qué los padres, por lo general, son más generosos para con los hijos, de lo que son los hijos para con los padres. Incluso si los padres y los niños son igualmente altruistas, los

padres dan más porque las inversiones en los niños son más eficientes. Es decir, las contribuciones a los niños tienden a ser más productivas que las contribuciones a los padres porque los niños tienen una vida útil restante más larga y no han acumulado tanto capital humano como sus padres

"If I am correct that altruism dominates family behavior perhaps to the same extent as selfishness dominates market transaction, then altruism is much more important in economic life than is commonly understood. The pervasiveness of selfish behavior has been greatly exaggerated by the identification of economic activity with market transactions." (Becker 1981, p. 198).

Las aplicaciones que Becker realiza para el estudio y análisis de diversos elementos son muy numerosas y tratan temas muy diversos. Nos parece interesante traer a colación algunas conclusiones que presenta el autor al exponer de qué manera su modelo parece ser prometedor también en la explicación del comportamiento de familias "de especies no humanas", sobre todo el lo referente a la selección de pareja en el mercado, inversión y la distinción entre la cantidad y la calidad de hijos/descendientes, opciones por la monogamia o poligamia etc. Aunque el análisis tiene su peculiar interés, éste sin embargo excede el objetivo de nuestro estudio. Por tanto, de forma muy breve presentaremos solamente aquellas conclusiones referentes al comportamiento humano y la capacidad explicativa de la teoría económica presentada anteriormente.

"All individuals in different species maximizes their utility while competing for mates and other resources. Nonhumans and even most humans do not consciously maximize, and may not maximize at all in the short run – but nonhumans can survive in the long run only if they maximize the production of replicas of their genes. (...) Human behavior can be determined by various combinations of cultural and biological forces, and utility still can be maximized with stable preferences in markets that reconcile the desires of different persons. (...) The economic approach, however, implies that the behavior is continuous because members of all species must allocate scarce

resources among competing uses in market and nonmarket situations. Therefore, behavioral continuity has only modest implications for the importance of biological forces in the determination of human behavior. (...)Still, the economic approach does appear to provide a unified treatment of human and nonhuman behavior while recognizing that cultural forces are major determinants of human behavior and biological forces are decisive determinants of nonhuman behavior.” (Becker 1981, pp. 216-217).

1.5. Resumen

Acabamos de exponer, con cierto detenimiento en algunos casos, la reformulación de la teoría económica de comportamiento humano presentada por Gary Becker. En el presente apartado queremos de modo muy sucinto recoger los supuestos básicos del modelo presentado, de modo que nos sea más fácil ver la misma estructura analítica que encontraremos en los modelos de *EoR* que analizaremos en nuestro trabajo. Tal y como hemos aludido, la aplicación exacta de este enfoque en el análisis del comportamiento humano la encontraremos principalmente en la obra de Lawrence Iannaccone, al utilizar este modelo – y por lo tanto al asumir los mismos supuestos – en el estudio del comportamiento que podemos denominar *religioso* de las personas.

Entre los supuestos básicos adoptados por Becker está la *racionalidad del comportamiento* de los consumidores, que se reduce a reconocer que (1) tienen un conjunto de oportunidades ordenado según las preferencias; y (2) que siempre prefieren tener más a tener menos. Asume también las preferencias estables, que no varían en el tiempo ni tampoco de forma significativa entre los diversos individuos (cfr. 1.3.A. del presente capítulo) Los agentes buscan maximizar su función de utilidad, definida de tal manera que exista una solución y esta sea única. Introduciendo el concepto de *household production function* Becker sustituye la tradicional función de utilidad, compuesta por bienes y servicios adquiridos en el mercado, por aquellos *productos* que denomina *commodities* producidos por cada agente (individuo, familia, etc.). En la producción de estos *commodities* los agentes emplean, además de los bienes y

servicios adquiridos en el mercado, sus propias habilidades (capital humano) y su propio tiempo. Si no disponen de información completa, o esta está sujeta al riesgo, incertidumbre etc. los agentes introducen las utilidades esperadas, que también integran en su mapa de curvas de indiferencia. De igual manera se asigna un valor al proceso de búsqueda de información (por ejemplo sobre el precio más bajo del producto).

De esta manera, en primer lugar, los agentes se convierten de puros consumidores a productores de los *commodities* que demandan para satisfacer sus necesidades. En segundo lugar, todos los *commodities* son producidos en último instante partiendo de dos *inputs* que son el tiempo y el dinero. Con ello pretende asignar a cada *commodities* un precio que refleje el valor de los *inputs* – monetario para lo adquirido, y *precio sombra* para los otros *inputs* como el tiempo, el capital humano etc. El proceso de maximización de utilidad, siendo esta función – tal y como aludimos ya – continua y diferenciable, se reduce a la operación de optimización sujeta a las restricciones referentes a los dos *inputs* utilizados en el proceso productivo. Restricción referente a los ingresos, y al tiempo disponible. Estas dos restricciones se ven integradas en una sola que representa el *ingreso total*, es decir, el ingreso monetario y el valor del tiempo.

Habiendo asumido la estabilidad de las preferencias, y definiendo de esta manera la función de utilidad, el modelo permite un análisis del comportamiento humano a nivel agregado que viene representado por las curvas de la demanda del mercado – una agregación horizontal de las curvas de demanda de los consumidores. De ahí, tal y como hemos presentado en los párrafos anteriores, Becker aplica el análisis de comportamientos muy distintos. Según el autor, es suficiente acumular un número de observaciones del comportamiento humano para poder describir la ordenación de su conjunto de oportunidades según las preferencias, y como estas se mantienen estables (según el supuesto del modelo) podemos analizar el comportamiento de grupos a nivel agregado. De ahí el análisis de los comportamientos matrimoniales, familiares, etc. Tal y como adelantábamos, nos ocuparemos de la reconstrucción de la antropología subyacente a los modelos de Becker en el capítulo 13 *infra*, dedicando el

apartado 1.3 de dicho capítulo a la presentación de algunos análisis o críticas realizadas por otros autores.

2. El modelo base aplicado a la religión en la obra de Lawrence Iannaccone

En el presente apartado expondremos el modelo base de quien, podemos afirmarlo con certeza, es el autor más prolífero en el estudio de *EoR*. En más de medio centenar de publicaciones, entre capítulos de libros, artículos, working paper, ponencias y reseñas, Iannaccone analiza gran cantidad de elementos que presentadas de esta manera ponen las bases para el análisis desde la teoría económica del comportamiento religioso de las personas. Ahora bien, cabe preguntarse por el interés que pueda tener el planteamiento de la cuestión del comportamiento religioso en términos propios de la investigación económica. Como veremos más adelante, es interesante preguntarse no solamente por los resultados de este planteamiento, sino en primer lugar por su viabilidad, es decir, qué puede aportar el estudio de la religión desde la ciencia económica. En lo que sigue expondremos solamente la respuesta que manifiesta Iannaccone por el interés que para un economista pueda tener el estudio y análisis de la religión, como parte integrante del comportamiento de las personas. Veamos.

2.1. Introducción

Muchos, si no todos, de los hechos conocidos tanto por la historia como en la actualidad, se han convertido en el objeto de estudio y análisis de los científicos, produciendo de esta manera gran cantidad de teorías o hipótesis sobre el curso de la historia, el papel de las fuerzas naturales, la función de las personas, y todas aquellas hipótesis que con más o menos vitalidad aparecen en el escenario de producción científica, manteniendo su vigencia por más o menos tiempo. La religión o la religiosidad de las personas es una dimensión que difícilmente puede ser imperceptible para quienes quieren estudiar el

comportamiento de las personas etc., al no ser que por algún supuesto inicial (sea este de índole epistemológica, metodológica, personal, o – en un principio no podemos negar esta posibilidad – ideológica) el científico se decida no admitir o no considerar en su análisis esta dimensión. Por ejemplo, según la – así llamada – *teoría de secularización*, las religiones deberían ir desapareciendo a medida que las sociedades se hiciesen más educadas o más ricas (como fruto de la concepción de la religión como actividad propia de gente poco educada o pobre). Sin embargo entre los estudios históricos, censos, encuestas etc. se percibe gran número de hechos que no solamente desmienten la tesis de la secularización, sino que parecen demostrar la gran vitalidad de las religiones. Citemos algunas de las que Iannaccone presenta en el artículo “Introduction to the Economics of Religion” publicado el año 1998 en *Journal of Economic Literature*²⁰⁵:

- El crecimiento de los adherentes a las iglesias en Estados Unidos en los últimos dos siglos,
- El porcentaje de clérigos (y similares) en la población de los EEUU se mantiene constante (1,2 por mil) desde hace más de un siglo,
- El porcentaje de los americanos que atienden regularmente la iglesia se mantiene constante (en torno al 40% de la población)
- Las encuestas presentan el nivel de *creencia en Dios o espíritu universal* constantes durante décadas,
- La contribuciones a las iglesias parecen mantenerse constantes (en torno al 1% del PNB) desde el año 1955
- La mayor parte de los estudios demuestra que la religiosidad no disminuye con el nivel de ingresos, y aumenta con el nivel de educación
- Los adherentes a las *sectas extremistas* no muestran signos de personalidad inestable como neurosis, depresión.
- Según algunos estudios, los profesores de colegios son menos religiosos que el resto de población. Sin embargo, analizando a los científicos divididos entre las ciencias sociales y humanidades por un lado, y las ciencias exactas y naturales por otro, los primeros son mucho menos religiosos que los segundos.

²⁰⁵ Cfr. Iannaccone (1998 a, pp. 1468-1472)

- Las religiones que más crecimiento muestran, suelen ser más estrictas y teológicamente conservadoras.

"In sum, religion seems to matter, but its impact is far from uniform. It affects some behavioral outcomes (such as earnings, education, and economic attitudes) much less than others; many effects vary across denominations (and are often strongest in sectarian groups); and some effects, such as life satisfaction, relate most strongly to levels of belief, whereas others, such as physical health and most forms of deviance, relate more strongly to levels of involvement. As Freeman (1986) notes, this very lack of uniformity argues against spurious correlation due to any simple form of omitted heterogeneity. Religious effects do not reduce to a single unobservable factor, such as goodness, conservatism, credulity, or risk aversion – a finding that motivates the search for more sophisticated models of religious behavior." (Iannaccone 1998 a, p. 1478)

La teoría económica, según la concepción de Iannaccone, presenta un enfoque apropiado para el estudio de las religiones, sobre todo al contar con gran cantidad de datos que permiten contrastar las hipótesis elaboradas en base a los modelos teóricos. Así lo recoge en un estudio dedicado al análisis de los avances en lo que ha sido denominado como la Economía de la Religión. Afirma que los científicos armados con las herramientas de la teoría económica y un creciente conjunto de datos, exploran los determinantes del comportamiento religioso, la naturaleza de las instituciones confesionales y el impacto social y económico de la religión, cfr. Iannaccone (1994 b, p. 737). Ahí mismo afirma que hasta la fecha el mayor impacto de este método, se ha producido entre los sociólogos²⁰⁶.

El mensaje principal que se desprende de la totalidad de la obra de Iannaccone es, no solamente la validez del método del estudio y análisis de la religión utilizando las herramientas propias de análisis y los modelos de la ciencia económica, sino también el enfoque que permite explicar y percibir muchos de los hechos latentes, pero no con claridad perceptibles. Así afirma que:

²⁰⁶ "Economics of religion has had its greatest impact of sociology, since it directly addresses concerns central to the sociology of religion. Sociologists have thus begun speaking of market models and rational choice theory as the "new paradigm" for religious research" (Iannaccone 1994 b, p. 737)

“Standard economic theory has much to say about religious trends and events, and by extension, about religion in general. The economics of religion deserves a place alongside the many other forays into areas of behavior once deemed beyond the discipline’s reach. How large a place, one cannot yet say. But this much is certain: the traditional rumors of religion’s demise are greatly exaggerated. For good or ill, at home and abroad, religious commitments continue to shape people’s behavior, new and deviant religions remain a focus of legal debate, and religious differences sustain political and social conflict.” (Iannaccone, Finke et al. 1997 d, p. 363).

Pero además, estos mismos estudios, parece que enriquecerán a la misma economía, al presentar nuevos campos de desarrollo y examen de los modelos económicos: *“Los estudios sobre la religión prometen elevar a la economía a varios niveles: generando la información sobre las áreas descuidadas del comportamiento «non-market»; mostrando de que manera los modelos económicos pueden ser modificados para enfrentarse son las cuestiones como la creencia, normas y valores; y explorando cómo la religión (y, por extensión, la moral y la cultura) afectan a las actitudes y actividades económicas de los individuos, grupos y sociedades.”* (Iannaccone 1998 a, p. 1465). Nos interesa mucho insistir en este lugar en la afirmación que hace Iannaccone sobre la posible modificación que pueden experimentar los mismos modelos económicos. Este interés se centra sobre todo en comprobar de qué manera se ha llevado en la práctica esta modificación, y cómo se ha enriquecido la ciencia económica. Ahora bien, hemos de apuntar aquí mismo que la primera pregunta a la que tendremos que responder, tras un análisis atento, será si de hecho ¿han surgido estas modificaciones en los modelos económicos?, y en caso de responder afirmativamente: ¿cuál es la naturaleza de las modificaciones? Como más adelante veremos, es posible que se confunda una modificación del modelo económico, lo cual implica un cambio en el método del estudio, con una modificación en la aplicación del modelo, que en este caso entendemos como un cambio en el objeto del estudio. El que los análisis econométricos no se hayan aplicado nunca a cuestiones relacionadas con la religión²⁰⁷, no implica que se

²⁰⁷ Aunque de hecho los datos correspondientes a lo que genéricamente denominamos como “religioso” no son sino, o bien resultados de encuestas en las que las personas se autoidentifican según una escala

haya modificado el modelo base, la concepción del poder explicativo de los modelos econométricos etc.

Lo que es cierto y podemos afirmarlo como resultado de nuestra investigación es, como afirma Iannaccone, que “... *la economía de la religión ha crecido en un considerable conjunto de estudios. Los papers, aparecen cada vez con mayor frecuencia, y casi cada tema familiar a los sociólogos de la religión recibió la atención en algún grado: la naturaleza de la religión; los determinantes de la religiosidad individual y de los ratios de participación; las conversiones, el compromiso y la movilidad religiosa, el surgir y la evolución de las instituciones religiosas; el secularismo y el pluralismo; las religiones irregulares o desviadas; las correlaciones socioeconómicas de los miembros de las sectas; los asuntos iglesia-estado; las consecuencias económicas de la religión; y muchos más.*” (Iannaccone 1998 a, p. 1489). Pero también es verdad, como veremos a continuación, al comentar los diversos modelos que se han aplicado al estudio de la religión, modelos procedentes de teoría económica, que para las futuras investigaciones es necesario profundizar más en la naturaleza del objeto del estudio. “*Los investigadores han tendido a evadir las cuestiones concernientes a la substancia de la religión, tomando la demanda de la religión como dada y manteniendo el carácter de los bienes religiosos vagamente definido. Mientras que este acercamiento evita formulaciones estrechas, proporciona poca penetración en la diferencia entre una congregación y un club social, o atención a la iglesia y a la bolera. Claramente, uno quisiera hacer las cosas mejor. Recuerde que para Azzi y Ehrenberg, el rasgo distintivo de la religión debe ser encontrado en su promesa de las recompensas de la vida futura. Para Stark y Bainbridge (y muchos otros sociólogos de la religión) esta definición se ensancha para acomodar una amplia gama de bienes «supernaturales». (...) No está, hasta ahora, claro cómo estos conceptos más amplios se pueden capturar dentro de modelos formales.*” (Iannaccone 1998 a, p. 1490). Por tanto, si las definiciones adoptadas para el uso científico y los conceptos utilizados están *vagamente definidos*, nos hemos de preguntar si esto puede, y de qué manera, influir en la validez de los resultados de dichos modelos. O llevando el análisis más lejos, hasta qué punto los modelos

preestablecida, o bien las series de datos recogidas por organismos de estudio o las mismas organizaciones religiosas. Sobre la procedencia de los datos estadísticos y su elaboración ver el capítulo 5.

formales (siendo modelos formales para esta rama de la economía aquellos susceptibles de expresión matemática, de manejo de datos estadísticos etc.)²⁰⁸, son los adecuados para el desarrollo del estudio propuesto.

2.2. Rational Choice

"[We] defend the rational choice approach to the study of religion. (...) the arguments are frankly utilitarian – promoting rational choice as an approach that has borne considerable fruit in the social sciences, an approach well suited to the task of building and testing formal models of human behavior. (...) I will confine my attention to issues that have special relevance for religion." (Iannaccone 1995 b, p. 76).

Iniciemos nuestro análisis más detallado con la exposición de los elementos básicos de los modelos formulados por Iannaccone. El enfoque que adopta es la extensión del que ha sido presentado por Gary Becker, es decir la Nueva teoría del comportamiento del consumidor en base a la teoría de *Rational Choice*. De hecho, tomando el modelo de Becker como base, el mismo Iannaccone acuña el concepto de *capital religioso humano* en su tesis doctoral, en el año 1984, titulada *Consumption Capital and Habit Formation with an Application to Religious Participation*²⁰⁹

2.2.A. La teoría de la elección racional aplicada a la religión (rasgos generales)

Entre la abundante obra de Iannaccone dedicada a la *EoR*, encontramos constates referencias a lo que hemos denominado el modelo base, es decir un modelo teórico económico para el estudio y análisis de la religión. Sin embargo, para no referirnos y citar todas las referencias a dicha teoría – que además de

²⁰⁸ Como veremos a lo largo de la exposición, los autores postulan que los modelos formales han de ser presentados mediante las fórmulas matemáticas, lo cual permite mantener el "rigor científico" (Cfr. Capítulo 8, apartado 3.1), o ser fieles al método propio de la ciencia económica. Sin embargo, como veremos más adelante, algunos de los investigadores afirman que el mero uso de los métodos estadísticos no ha sido suficiente para convertir a la Economía de la Religión en una ciencia. (Cfr. Cita de Kumar en el capítulo 5, apartado 3, y el análisis de los *formalismos matemáticos* que presentamos en el capítulo 15 apartado 8.)

²⁰⁹ Iannaccone (1984)

exceder el objetivo de este trabajo, lo volverían demasiado repetitivo – nos centraremos en la exposición que el mismo autor hace en una serie de sus trabajos dedicados explícitamente a la presentación y justificación de la aplicación de la teoría de *Rational Choice*. Así nos encontramos con artículos como Iannaccone (1997 c), o la obra publicada conjuntamente con sociólogo Rodney Stark, ver Stark and Iannaccone (1993).

2.2.B. Presentación del enfoque

"The defining feature of rational Choice theory is its assumption of maximizing behavior. (...) My own reasons for using it are more pragmatic than philosophical. I do not know that people truly are rational. I simply know that rational choice assumptions have borne considerable fruit on the social sciences, particularly economics; that rational choice theory is well suited to task of building and testing formal models of human behavior; and that rational choice approach to religion has until recently gone largely untried. (...) Rational choice theory assumes that people approach religion in the same way that they approach other objects of choice. They evaluate its costs and benefits and act so as to maximize their benefits. (...) The rational choice approach rises questions that we might otherwise ignore, questions such as: How do religious "commodities" differ from secular commodities?"²¹⁰ (Iannaccone 1992 a, p. 124).

El modelo de Becker postulaba tres presupuestos fundamentales para el enfoque desde la teoría de *Rational Choice*. El análisis que presenta Iannaccone se basa principal – aunque no exclusivamente – en el presupuesto del comportamiento maximizador. *"[M]aximizing behavior is fundamental. It is, however, a simplifying assumption to be employed and assessed within the context of predictive models that are themselves simplified representations of reality^[211].*

²¹⁰ *"After all, it is the essence of rationality to seek benefits and avoid costs."* (Iannaccone 1994 a, p. 1182)

²¹¹ Obsérvese que el autor afirma que los modelos predictivos son, en sí mismos representaciones simplificadas de la realidad. Recordemos lo expuesto en el capítulo 2 *supra*, sobre la estructura fundamental de las construcciones teórico-económicas basada en la representación de un "mundo ideal" expresivo de una antropología subyacente. Ahora bien, a modo de un breve comentario que, sin embargo, nos parece

The assumption implies that people approach all actions in the same way, evaluating costs and benefits and acting so as to maximize their net benefits. (...) Similar simplifying assumptions apply to religion's supply side. Religious «producers» are also viewed as optimizers – maximizing members, net resources, government support, or some other basic determinant of institutional success. The actions of church and clergy are thus modeled as rational responses to the constraints and opportunities found in the religious marketplace. ” (Iannaccone 1995 b, p. 77)²¹²

2.2.C. Justificación

Según Iannaccone este enfoque, además de garantizar el compromiso con la objetividad en el estudio científico de la religión²¹³, permite explicar gran cantidad de elementos y realidades conocidas empíricamente, presentando una explicación teórica de los mismos. Estas contribuciones pueden ser agrupadas en tres niveles de análisis, a saber: el nivel de individuos y familias; el nivel de congregaciones, denominaciones y otros grupos; y el nivel de comunidades religiosas o de las sociedades.

Afirma que a nivel individual, los modelos de participación religiosa que incorporan el capital humano explican las pautas observadas en la movilidad entre las denominaciones, los matrimonios, la edad de conversión, la relación entre la asistencia a la iglesia y las contribuciones, y la influencia de la educación y de los matrimonios interreligiosos sobre los niveles de participación religiosa.

oportuno incluir en este lugar, queremos señalar que la afirmación que el “mundo ideal” puede ser considerado siempre una representación simplificada del “mundo real” nos parece demasiado atrevida. Es decir, a nivel lógico-estructural el “mundo ideal” utilizado en las construcciones teórico-económicas puede representar mucho, poco o nada – tipo de ocurrencias susceptibles de ser generadas en el seno del mismo – del “mundo real”. La condición suficiente por tanto para que el “mundo ideal” pueda ser considerado como una representación simplificada no se limita a tener el “mundo real” por punto de partida para la descripción (o definición) del “mundo ideal”. Merece la pena también llamar la atención sobre la denominación de los modelos presentados por Iannaccone como modelos predictivos. Recordemos lo expuesto en el apartado mencionado, sobre la capacidad predictiva de un modelo, elemento sobre el cual volveremos en nuestro análisis que presentamos en la tercera parte (cfr. Capítulo 15, apartado 2)

²¹² El análisis del comportamiento maximizador (*maximizing behavior*) es utilizado por el autor también para analizar otras dimensiones de la totalidad del comportamiento humano, entre las cuales hemos de mencionar lo que Iannaccone denomina la conducta normativada (*normative conduct*), es decir, el seguimiento de costumbres, normas, mandatos, etc. Para el análisis detallado del modelo ver capítulo 7, apartado 2, o también Iannaccone (1988).

²¹³ “[T]he rational choice approach retains the commitment to empiricism and objectivity that scholars routinely ascribe to the scientific study of religion.” (Iannaccone 1995 b, p. 77)

A nivel de grupos religiosos, los nuevos modelos de iglesia y secta explican la fuerza de las iglesias estrictas, la dinámica del cambio confesional, y las constataciones sobre los rasgos de las religiones sectarias: las demandas costosas, las conversiones definitivas, los altos niveles de participación religiosa, dirigirse a las clases bajas y a las minorías, y así sucesivamente. A nivel de comunidades y sociedades enteras, los modelos de los mercados religiosos y la regulación religiosa desafían las predicciones de la teoría de la secularización, afirmando en su lugar la vitalidad de la religión en las sociedades con variedad de denominaciones confesionales, cfr. Iannaccone (1995 b, p. 78)²¹⁴.

Además, el enfoque de *Rational Choice* genera nuevas cuestiones, nuevos métodos y nuevas hipótesis. Así por ejemplo a nivel individual, propone y explica lo que es denominado la *sustitución de los inputs* (cfr. definición en capítulo 3, apartado 3). Lo mismo se verifica también a nivel de congregaciones y denominaciones en cuanto a las formas de servicios religiosos, que serán más breves, el personal más profesional, las facilidades que se ofrecen etc. siempre y cuando sus adherentes tengan los ingresos medios mayores²¹⁵.

También, a nivel de comunidades y naciones, los modelos de *Rational Choice*, ofrecen predicciones muy cercanas sobre la vitalidad de los mercados religiosos más competitivos o de los efectos de la regulación estatal de las religiones financiadas por los gobiernos. Por ejemplo, al aplicar los modelos económicos de la elección racional a hechos de la realidad ajenos a la producción de los mismos²¹⁶, nos interesará averiguar si en las leyes extrapoladas de su dominio de definición se verifican también aplicándolas en otro dominio “ajeno a la producción de los mismos”. Los autores postularán el cumplimiento de las leyes fundamentales de la economía, precisamente porque éstas han sido definidos como consecuencia del comportamiento de las personas (comportamiento maximizador – recordémoslo). Por tanto, y siguiendo plenamente el discurso lógico de Becker, es de esperar que estas leyes fundamentales de economía se

²¹⁴ Para la discusión sobre la investigación sobre estos tres niveles remite a los artículos: Iannaccone (1992 a, 1997 a).

²¹⁵ “More important, congregations and denominations with higher average wage rates will tend to adopt more money-intensive (time-saving) styles of worship.” (Iannaccone 1995 b, p. 79)

²¹⁶ Al hablar de los “hechos de realidad ajenos a la producción” nos referimos a aquellos hechos observables empíricamente que no han sido tenidos en cuenta, analizados o estudiados para primero elaborar las hipótesis y posteriormente verificarlas, para con ello obtener las teorías ‘producidas’.

verifiquen también en otros campos de aplicación como puede ser, en este caso la aplicación de las leyes de la oferta y la demanda²¹⁷. En la parte dedicada al análisis de modelo de movilización religiosa y sus extensiones (Cfr. Cap. 7, apartado 7.) veremos de que manera los autores postulan la validez de las explicaciones abordadas por el lado de lo que denominan la oferta religiosa (*supply-side*). Dado que en este lugar nuestro interés se centra en el enfoque general o el *modelo base*, y basándose este en los modelos económicos, queremos solamente aludir a una referencia genérica sobre las leyes de la oferta que se observan en los modelos económicos, y su amplia aplicación en otros campos.²¹⁸

En uno de los artículos, que ya hemos citado, defiende el enfoque de *Rational Choice* ante los argumentos que le han sido presentados por otros investigadores. En este lugar no nos interesa desarrollar y presentar el debate sobre la validez del método mismo. Sin embargo, citaremos la amplia respuesta de Iannaccone, para con ello ilustrar mejor – a modo de resumen – el juicio sobre lo apropiado del método y las ventajas que obtenemos en el estudio de la religión utilizando los supuestos del modelo presentado por la teoría de elección racional.

“In the end, most critics condemn rational choice for embracing too much and too little: too much, in that it assumes lightning powers of calculation, full information, and total self-control; too little, in that it fails to take account of preference formation, normative constraints, emotional impulses, social structure, and the like. Hence, it is said that more realistic models of human behavior must do more to acknowledge limitations of the human mind and the complexity of human culture (Etzioni 1988; Ferree 1992; Robertson 1992; Wuthnow 1991: 273).

²¹⁷ “The law of demand, and most other fundamental economic theorems are obvious, and obviously correct. The power of rational choice lies in its having expressed these principles in verbal, graphical, and mathematical forms that allow us to apply, combine and manipulate them without losing track of our own assumptions.” (Iannaccone 1995 b, p. 83)

²¹⁸ “The law of supply is scarcely more debatable than the law of demand and may apply even to psychotics (Hirshleifer and Glazer 1992:7). It predicts, among other things, that the charitable contributions «supplied» to a church will increase when the reward for doing so increase (including, for example, more public recognition). It also predicts a reduction in entrants to the priesthood when its pay, power, and prestige decline relative to that of other occupations. It further implies that the supply of new religions (and hence the growth of new religions) will rise when the barriers to entry fall (decreasing startup costs, and thus effectively increasing the net price that religious suppliers receive for their services). Again, the predictions are obvious; but again that is the point.” (Iannaccone 1995 b, p. 83). Además, como una vez más reconoce el autor: “The beauty, of course, is that these simple laws combine to produce a large body of insights and unexpected predictions regarding the effect of taxes, subsidies, quotas, rationing, and more.” (Ibid.)

Fair enough. The rational choice model is unrealistic in this sense (although it may be misleading to ignore the growing body of economic research that seeks to incorporate altruism, envy, cognitive biases, addiction, and limited self-control). But while we are being realistic about society, let us be realistic about ourselves. Researchers possess the very limitations that they observe. (...) The «simple» assumptions of rational theory, like the pieces of a chess game or the postulate of a mathematical system, more that suffice to tax most people's powers of deduction. How much harder is it therefore to develop, test, and extend models that incorporate cognitive limitations, preference formation, interpersonal conflict, normative-affective constraints, and social interdependence?

Scholars rightly criticize economic arguments that border on tautology or lack testability, but they must turn the same criticism back upon every proposed alternative. Religious researchers must work toward explanations that are well defined, consistent, and free of hidden leaps. Ordinary language jumps from X, to Y, to not-X, and never skips a beat. Formal modeling is about keeping one's attention straight, thereby avoiding the not-so-obvious contradictions and irrelevancies that creep into most verbal arguments, and simplifying assumptions help us grind through the logic that otherwise elude us. One cannot but admire those who attempt to build rigorous verbal theories within a complex framework of realistic behavioral principles. But recognizing the overwhelming difficulty of the task and the limited success to date, one must also sympathize with those who employ fewer assumptions and more formal analysis. In this respect, rational choice may well prove more realistic than its alternatives." (Iannaccone 1995 b, p. 85)

Por tanto, de entrada podemos percibir un panorama bastante esperanzador, (es el juicio de los autores) ante las potencialidades explicativas de los modelos procedentes de este enfoque en el estudio de la religión: *"The rational choice paradigm has a long way to go before it replaces or encompasses the many approaches that currently characterize the sociology of religion. But as the examples in this paper illustrate, its potential to do so is real."* (Iannaccone 1992 a, p. 130).

2.2.D. Elementos previos a la aplicación del modelo.

En las páginas anteriores hemos dibujado muy brevemente el panorama general de lo que implica la aplicación de los modelos de elección racional en el estudio del comportamiento religioso de las personas. Ahora bien, antes de proceder a la exposición más detallada de lo que hemos llamado *modelo base* en necesario analizar con algo de detenimiento (aunque no demasiado, pues apuntaremos aquí los elementos que de modo continuo se irán entrelazando en los modelos concretos que revisaremos), aquellos elementos que son necesariamente previos para poder abarcar el estudio desde este enfoque. Es decir, *Rational Choice Theory* parece que ofrece un marco adecuado del estudio del comportamiento de las personas, y más explícitamente el comportamiento maximizador. Por tanto, ¿existen elementos que son necesarios presuponer para poder aplicar este método al estudio y análisis del comportamiento en un determinado marco, o dimensión como puede ser la religiosa? Respondamos a esto citando al mismo Iannaccone:

“At the heart of any economic theory of religion is the notion of religion as a commodity, an object of choice.” (Iannaccone 1991, p. 158).

“Economic theories of religious behavior assume that people approach religion in the same way that they approach other objects of choice. They evaluate its costs and benefits and act so as to maximize their utility. Hence they choose what religion (if any) they will accept and how extensively they will participate in it. (...) Economic theory raises questions that we might otherwise ignore, questions such as: How do people produce religious “commodities” and how do these commodities differ from standard, secular commodities?” (Iannaccone 1995 c, p. 172).

Observemos de nuevo que las afirmaciones que acabamos de citar – que ya de forma breve hemos comentado en el capítulo 3 – se constituyen en elementos de máxima importancia en la configuración de las construcciones teórico-económicas. Considerar a la religión como *objeto de elección* u *objeto de consumo* implica, necesariamente, una reducción del concepto de la religión

entendida, por ejemplo, como algo que norma la conducta, es decir, configura la estructura de posibilidades de acción alternativas provista de alguna ordenación jerárquica, estructura que viene plasmada en los ensamblajes personales de acción instantáneos (tal y como éstos han sido definidos en el capítulo 2). Como más adelante veremos Iannaccone, tras asumir estos supuestos referentes a la *religión*, estudiará cuales son las variables que toman parte en el proceso de elección por parte de los individuos, y cuales son las que más se ven afectadas por dichas elecciones. Nos interesa subrayar que – siempre según los autores – estas elecciones, aunque influenciadas, nunca (en condiciones normales) se ven anuladas, por lo cual la aplicación de este enfoque es plenamente válida.²¹⁹

Como inmediatamente necesario, tras aquellas afirmaciones, se presenta otro elemento – la definición de lo que comprenderemos por el *religious commodity* – ya que necesitamos determinar si el modo de afrontar la decisión de elección con la que se encuentra un individuo, varía en función del tipo del producto. ¿Con qué tipo de bien nos encontramos cuando hablamos de los productos religiosos?²²⁰ ¿Cómo se obtienen, cómo se transmiten, cuáles son sus características? Todos estos elementos serán importantes para el análisis posterior. Sobre todo ello volveremos en cada modelo, cuando abordemos el tema religioso desde los distintos enfoques de análisis. Lo hemos visto expuesto ya en la parte de análisis de términos y definiciones, nos parece sin embargo importante subrayar aquí dos elementos. Primero la naturaleza, o el referente para tratar los bienes religiosos, y en segundo lugar, un rasgo característico de los mismos, que es el riesgo²²¹. En el apartado dedicado al estudio de elección bajo incertidumbre (capítulo 6, apartado 5), nos detendremos más en el análisis de las consecuencias que esto conlleva tanto a nivel de la elección personal, como sobre todo a nivel de organizaciones enteras.

²¹⁹ "It certainly is true that patterns of religious affiliation, participation, intermarriage are strongly influenced by family background, childhood training, and social ties. Yet we need not view these forces as incompatible with maximizing behavior. Iannaccone [1984,1990] has, in fact, modeled religious experience as a form of consumption capital and socialization as an instance of rational habit formation. Within such models, past experience influences choice (by altering costs or benefits) but in no way eliminates it." (Iannaccone 1998 b, p. 378)

²²⁰ Cfr. las definiciones en el capítulo 3.

²²¹ "The first assumption is that religion involves a great deal of risk. Those who engage in religious acts cannot know that their efforts will have desired effects. Religious acts thus have the character of risky investment, exacting resources costs in return for uncertain rewards. The second assumption is that people choose their religious behavior rationally, weighing the costs and benefits of religious behavior and seeking to limit the risk associated with religious choices." (Iannaccone 1995 a, p. 285)

Ahora bien, tras asumir que la religión es un producto – con sus características específicas – el siguiente supuesto consiste en reconocer o afirmar que los individuos efectivamente escogen este producto concreto, tal y como lo describe o especifica el modelo de la elección racional.²²²

2.2.E. Los supuestos básicos del modelo

Con los elementos anteriormente expuestos podemos proceder a presentar los supuestos básicos del modelo de elección racional aplicados al estudio de la religión. (Tal y como hemos venido comentando, Iannaccone habiendo adoptado este enfoque como modelo base para su análisis económico de la religión, en muchas de sus obras presenta, de uno u otra manera, las ventajas del mismo). Sin embargo entre sus artículos queremos destacar en este lugar uno en concreto que es el que de forma más completa resume todos los supuestos del modelo que a lo largo de sus años de investigación ha ido elaborando. Nos referimos al capítulo de Iannaccone “Rational Choice: Framework for the Scientific Study of Religion” en el libro *Rational Choice Theory and Religion: Summary and Assessment*, editado por Lawrence A. Young en el año 1997.

En la presentación de los supuestos básicos del modelo procederemos de la siguiente forma: Dado que la exposición que hace el mismo autor nos parece sumamente completa, en el presente apartado presentaremos solamente algunas afirmaciones básicas, entresacando también los supuestos, pero limitando nuestro comentario a los casos que sea estrictamente necesario. Además, el modelo completo que aquí se presenta surge en gran parte como fruto de las investigaciones anteriores, las cuales han ido enriqueciendo la teoría de Iannaccone con nuevas aportaciones. Y como los capítulos 6, 7 y 8 del presente trabajo la dedicamos a la revisión de los modelos principales, entre los cuales muchos han sido propuestos, desarrollados, y posteriormente ampliados por

²²² “Religious commodities are not physical goods like cars or computers that can be manufactured, packaged and sold to others. Nor are they services, like haircuts or banking that we have others do for us. Rather they fall into a third category that economists call «household commodities» – valued goods and services that families and individuals produce for their own consumption, cfr. Becker (1976). Household commodities may be as concrete as meals and laundry or as abstract as relaxation and love.” (Iannaccone 1992 a, p. 125)

Iannaccone, es ahí donde nuestro comentario más amplio creemos que es más apropiado. Por último, toda esta parte de nuestra investigación tiene el carácter informativo de presentar lo que en el acervo de la producción científica en el campo de teoría económica hay disponible (habiendo acotado nuestra búsqueda según la definición concreta de nuestro campo de interés), por lo cual nos parece adecuado, antes de ofrecer cualquier aportación propia, presentar de manera lo más iluminadora posible, el pensamiento o las aportaciones de los autores cuya obra hemos estudiado.

Para Iannaccone lo que distingue los modelos de elección racional es su estructura lógica, con la cual explican el comportamiento (religioso en nuestro caso) como consecuencia de las acciones designadas y ejecutadas para resolver un problema que podemos representar de la siguiente forma:

Elegir: acciones

Que maximizan: objetivos

Sujeto a: restricciones

Representado de tal manera el problema con el que nos enfrentamos asumimos los siguientes supuestos iniciales (de los cuales, tal y como afirma Iannaccone, el supuesto del *comportamiento maximizador* es el más fundamental):

Supuesto 1: Los individuos actúan racionalmente, sopesando los costes y los beneficios de las acciones potenciales, y eligiendo aquellas acciones que maximizan sus beneficios netos.

Supuesto 2: Las preferencias (o “necesidades”) últimas que los individuos utilizan para fijar los costes y los beneficios tienden a no variar mucho entre persona y persona o entre los distintos instantes del tiempo.

Supuesto 3: Los productos sociales constituyen el equilibrio que emerge de la agregación e interacción de las acciones individuales.

Supuesto 4: Las restricciones adoptan gran variedad de formas – precios explícitos e implícitos, ingresos y habilidades, capital físico y humano, tecnología que gobierna la producción comercial y doméstica, etc.

Supuesto 5: *Los individuos y las economías domésticas producen los “bienes” (commodities) religiosos combinando los inputs monetarios (que pagan por los bienes físicos y los servicios) con los inputs de su propio tiempo.*

Supuesto 6: *En la medida que los individuos y los hogares producen los bienes religiosos, también acumulan el stock del “capital religioso humano” que incrementa la satisfacción que derivan de la subsecuente actividad religiosa.*

Supuesto 7: *La mayor parte del capital religioso humano es “específico del contexto”, incrementando el valor real o percibido de las actividades particulares, grupo o religión que ocasionaron su acumulación.*

Supuesto 7²²³: *La mayor parte de los bienes religiosos conllevan riesgo, prometiendo grandes pero inciertos beneficios.*

Supuesto 8: *La producción colectiva tiende a reducir el riesgo e incrementar el valor asociado con las actividades religiosas.*

Supuesto 9: *Las actividades religiosas colectivas son susceptibles de sufrir el problema de los free-riders*

Supuesto 10: *La diversificación puede reducir el percibido riesgo asociado con los bienes religiosos.*

Supuesto 11: *Los bienes religiosos pueden ser o bien «colectivos» (beneficiando al grupo) o «privados» (beneficiando los consumidores individuales).*

Supuesto 12: *Las iglesias son empresas que buscan maximizar el beneficio especializadas en la producción de los bienes y servicios religiosos. Los trabajadores de las iglesias son motivados por el mismo conjunto de intereses propios que los son los trabajadores seculares.”²²⁴*

Vemos por tanto que el enfoque que adopta Iannaccone en el estudio del comportamiento religioso humano es el mismo propuesto por Becker en la *nueva teoría del comportamiento del consumidor*. Tal como adelantábamos, todos estos elementos estarán presentes en los distintos modelos de EoR que analizaremos, y nos detendremos en el análisis de cada uno de ellos al analizar los artículos

²²³ Probablemente es un error de imprenta, pues en el texto original el número 7 de supuestos aparece en dos ocasiones, las dos en la página 33.

²²⁴ Todos estos supuestos están citados del artículo Iannaccone (1997 a, pp. 25-41)

correspondientes. Nos interesaba, sin embargo, presentar aquí, a modo de introducción, aquellos elementos o supuestos que fijan el marco teórico en el cual se construirán los modelos teórico-económicos de *EoR*.

Antes, sin embargo, de proceder a la exposición de dichos modelos, hemos de detenernos en la presentación de la importancia y lugar que ocupan en ellos, los análisis de los datos estadísticos, lo cual comentamos en el capítulo que presentamos a continuación.

CAPÍTULO 5

Importancia y lugar de los datos estadísticos

En el presente capítulo comentaremos de forma breve el lugar que en los modelos desarrollados en el marco de *EoR* ocupan los datos estadísticos. Comentaremos en un primer lugar la procedencia y la naturaleza de los mismos, tal y como vienen presentados en los diversos modelos analizados – como con facilidad se podrá observar en la posterior presentación de los mismos. Además de comentar las distintas fuentes de los datos estadísticos expondremos la importancia que los autores les otorgan y el papel que desempeñan en este grupo de modelos y en los estudios sobre la religiosidad realizados con las herramientas de la ciencia económica. En esta misma parte expondremos de forma muy sucinta algunas dificultades que señalan los mismos autores en las diversas publicaciones sobre la naturaleza de estos datos estadísticos. Como consecuencia de lo expuesto podremos plantearnos la pregunta por la validez de estos análisis, haciendo hincapié sobre un punto concreto, a saber, en qué medida los datos empíricos recogidos en las estadísticas o series temporales responden a lo que se plantea en los modelos teóricos y si es correcta la interpretación que se les quiere otorgar. Por último comentaremos algunos elementos problemáticos del uso de estos datos en las estimaciones econométricas que realizan los autores.

Hemos de insistir en este lugar en la naturaleza de nuestra propia investigación que queremos llevar a cabo en el presente trabajo. Nos hemos planteado la pregunta genérica por la relación entre la economía y la religión. El elenco de los principales modelos que a continuación sigue se presenta como un elemento imprescindible en el estudio de las aportaciones disponibles de otros

autores en el amplio acervo de producciones teórico-económicas. Como veremos, la gran mayoría de los modelos presentan un análisis de los datos de series temporales sobre los diversos aspectos de la religiosidad²²⁵. Esta presentación, que realizan los distintos autores, viene motivada, tal y como se deduce de los textos mismos, por el deseo de respaldar o demostrar la validez de las predicciones generadas por cada uno de los modelos teóricos. En cuanto estos análisis sirvan a este fin²²⁶ en tanto nos interesan, sin perder sin embargo de vista que nuestro interés se centra en el estudio de la teoría económica que sirve como el marco, y de sus aplicaciones a casos concretos – desarrollados en los respectivos modelos – del análisis de la relación entre la economía y la religión. Por ello, a la hora de tratar el tema de los estudios estadísticos no es nuestra intención profundizar en los detalles de las estimaciones numéricas de los modelos. Por otro lado, entenderíamos por incompleto nuestro estudio sin dedicarle una justa atención a este aspecto de los modelos estudiados, insistiendo que la atención que le dedicamos y que de alguna manera queremos recoger en este capítulo de nuestro trabajo, la consideramos la justa necesaria para poder afrontar el cometido que nos hemos propuesto. Hemos de subrayar que tratamos aquí sobre todo el tema de los datos, estadísticas etc. referentes a las variables relacionadas con “lo religioso”, como la pertenencia a la iglesia, la asistencia, las creencias etc. Tal y como veremos en los respectivos modelos se establece la relación con otras series de datos que recogen las variables económicas, como el PIB per cápita, el empleo, los salarios y otros datos de índole más bien sociológica como el grado de escolarización, sistema de salud

²²⁵ Analizaremos de forma mucho más detallada las concepciones de lo que aquí denominamos “aspectos de la religiosidad” en el capítulo 15, apartado 5.2.A. Ahora bien, cabe señalar que para los autores de los modelos de EoR, lo *empírico* del comportamiento religioso equivale a los datos estadísticos que recogen ciertos elementos mensurables seleccionados previamente. Conviene tener en cuenta una observación que presentaremos con mayor amplitud en el capítulo 12, apartado 1.1., cuando analicemos el significado de la *religión* para el planteamiento de la pregunta por la naturaleza de la relación entre ésta y la *economía*. A saber, lo empírico de la religión y por lo tanto del comportamiento religioso humano, está caracterizado por la influencia de ésta en la formulación, adopción y el despliegue secuencias de planes de acción personales instantáneos. Por lo tanto, algunos de estos hechos empíricos (en sentido pleno de esta palabra) son susceptibles de ser medidos, contabilizados etc., y otros no lo son en absoluto – lo cual no implica que no pueden ser localizados, descritos etc. Véase también lo que en referencia a la concepción de religión hemos expuesto en el capítulo 3, especialmente, lo que la religión implica para *los contenidos, la ordenación y el sentido de la vida humana*.

²²⁶ Al decir “sirvan a este fin” nos referimos, claro está, al juicio de los autores según el cual las estadísticas que presentan, y los resultados de las estimaciones que realizan, respaldan las predicciones de sus modelos. Por tanto nos abstenemos en este lugar de confirmar o rechazar la validez de estos análisis o cualquier juicio nuestro sobre si el método seleccionado efectivamente sirve para la demostración de la validez de los modelos.

pública, la criminalidad etc. Sin embargo, dada la temática del presente trabajo, nos centraremos en la exposición de nuestro análisis de los datos numéricos sobre la religiosidad entendida en este lugar de forma general, es decir, abarcando todo aquello que tiene relación con algún aspecto del comportamiento de las personas en materia de “lo religioso”. Procedemos por tanto a la exposición de los elementos relativos a los datos estadísticos tal y como hemos apuntado al inicio de la presente introducción.

1. La procedencia y la naturaleza de los datos.

La disponibilidad de los datos sobre la religiosidad personal y organizada, que los autores de los modelos que estudiaremos utilizan en el proceso de verificación de la validez de sus propuestas ha sido un elemento que en gran parte dificultaba los estudios²²⁷. Esto se debía sobre todo a la naturaleza del objeto de estudio. En muchas ocasiones los datos que se utilizan responden a la variable planteada solo bajo unos supuestos concretos²²⁸ que se asumen en los modelos, lo cual necesariamente lleva implícita una determinada interpretación

²²⁷ “Church-membership data is notoriously poor in quality. Since 1916 four censuses have been attempted, the first three (1916, 1926, 1936) by the U.S. government; the last (1952) by the National Council of the Churches of Christ in the United States of America. All suffer from reporting errors and incomplete coverage. (...) the government census data was derived from questionnaires mailed to local churches. (...) The definition of what constituted a church membership also differed across religions and over time.” (Azzi and Ehrenberg 1975, p. 39);

“Data on religious activity are notoriously poor. The data used here came from the U.S. Bureau of Census Statistical Abstract for years 1964 through 1975.” (Redman 1980, p. 338);

“[T]o understand the patterns of faith and participation that we observe, we need to take into consideration both the impact of faith on the afterlife and the impact of faith on lifetime utility, ignoring either of these considerations severely limits the ability to predict variation in faith and participation. The primary difficulty in testing these predictions lies in finding data which accurately reflect variation in either expectations, faith levels, participation, and religious capital.” (Durkin and Greeley 1991, p. 187)

²²⁸ “The research reported here is based on the series of General Social Surveys for the years 1973 through 1977. Each survey provides data for a representative sample of U.S. adults, aged 18 years and older. The five samples were merged, and non-whites were excluded. Respondents were asked to identify both their current religious preferences and the religion in which they were reared. Eleven categories of affiliation were formed: Jewish, Catholic, Presbyterian, Episcopalian, Methodist, Lutheran, Baptist, United Church of Christ, Disciples of Christ, Sects and None. The «Sects» category includes groups so labeled by Stark and Glock (1968: 30). Respondents affiliated with these eleven categories represent approximately 91 percent of the white population. The total sample size equals 5836 cases. The information obtained by comparing current religion with religion in which respondents were reared is interpreted here as a measure of change in affiliation across a generation. In fact, of course, the comparison for a given person may include both inter- and intra-generation changes, but one assumes that the most significant and long-lasting affiliation changes occur in the early adult years.” (Kluegel 1980, p. 28)

de los datos. Sin embargo, a pesar de parecer escasos, con el paso del tiempo cada vez más organismos encargados de elaborar las estadísticas o realizar encuestas prestaba mayor atención a las variables – cada vez más detalladas – del comportamiento religioso de los individuos.

“Religious data are, on the one hand, limited and unreliable. Government collect few religious statistics and sponsor little religious research; most religious organizations keep sloppy financial records and overly inclusive membership lists; and many aspects of religion are inherently difficult to observe. Yet religious data are more abundant than most academics realize and far more extensive than those pertaining to many other «nonmarket» activities and institutions, such as clubs, friendship, recreational activities, self-help groups, and most social movements.” (Iannaccone 1998 a, p. 1467).

Las fuentes de los datos que hemos identificado tras el análisis de los modelos son las estadísticas recogidas y publicadas por varios organismos, de entre los cuales sobresalen las encuestas de dos, a saber: *World Values Survey* (WVS) e *International Social Survey Programme* (ISSP). Entre otros organismos que aportan datos estadísticos encontramos el Vaticano que presenta anualmente las estadísticas que recogen la información sobre los números de la Iglesia Católica, *General Social Survey* (GSS) del National Opinion Research Center (NORC) de la Universidad de Chicago y *Consumer Expenditure Survey* publicado por el Departamento de trabajo de los Estados Unidos de América. Además se han utilizado los estudios sobre varios aspectos de la religiosidad editados por diversos organismos, entre los cuales merece una especial mención el informe sobre las iglesias y la pertenencia a las iglesias recogido por Glenmary Research Center, las estadísticas sobre la religiosidad presentadas en *Gallup Millenium Survey* y la *World Christian Encyclopedia* bajo la dirección de David B. Barret que recoge la información cultural y religiosa de diversos países. Entre otras encuestas utilizadas con menor frecuencia podemos señalar *National Fertility Survey* (1965) – una encuesta a 5600 mujeres en Estados Unidos sobre el comportamiento reproductivo, que contiene además los datos sobre la participación religiosa, el *Statistical Abstract* del United States Census Bureau y el *County and City data Book* publicado por el mismo organismo; las estadísticas

de atención regular a los determinados actos religiosos ofrecidas por las distintas denominaciones religiosas; *Northern California Church Member Study* del año 1963; los estudios llevados a cabo bajo la dirección del *International Study of Values (ISV)* para los años del 1981-1983 y *Yearbook of American and Canadian Churches* publicado por National Council of Churches USA

En nuestro análisis que sigue a esta parte de la exposición agruparemos los modelos en dos grandes subconjuntos según el nivel de análisis que presentan. Por un lado y en primer lugar, trataremos los modelos de comportamiento personal, y en segundo lugar los modelos de comportamiento de grupos. Esta aclaración nos parece importante realizarla en este lugar ya que facilitará la comprensión de lo que a continuación se expone. Como veremos las diversas fuentes de datos estadísticos, cuyo breve elenco acabamos de exponer, presentarán este tipo de datos donde por un lado tenemos datos relativos a la conducta personal – procedentes en la mayor parte de las encuestas, y por otro los relativos al comportamiento de grupos o denominaciones religiosas – recogidas principalmente por las estadísticas elaboradas o bien por algunos organismos o presentadas directamente por los mismos grupos religiosos en sus anuarios u otros documentos de índole parecida, si es que las elaboran y/o presentan. Los datos procedentes de todas las fuentes que hemos mencionado podemos dividir en tres grandes grupos: estadísticas oficiales (i), encuestas (ii), e índices (iii).

- (i) En primer lugar nos encontramos con las estadísticas oficiales que recogen tales aspectos como el número de individuos pertenecientes a una denominación religiosa dada, el número de las denominaciones presentes en un determinado territorio etc.
- (ii) En un segundo lugar nos encontramos con los datos procedentes de las encuestas personales a los individuos. Son estos datos los más utilizados en los modelos que estudiaremos, al recoger un gran número de elementos. El mismo Iannaccone, aún después de reconocer la generalizada limitación de los datos sobre las variables religiosas, refiriéndose a las encuestas afirma: “*Surveys provide a wealth of self-reported information about religious beliefs, activities,*

and affiliation.” (Iannaccone 1998 a, p. 1467). Los aspectos por los cuales son preguntadas las personas abarcan gran número de elementos, entre los cuales encontramos la frecuencia de la asistencia a los servicios religiosos, la frecuencia de la oración personal, la auto-consideración como “una persona religiosa”, el trabajo voluntario en las organizaciones religiosas, la importancia que otorgan a la religión en la toma de las decisiones personales, los diversos aspectos de las creencias tales como la creencia en la existencia de dios, del cielo, del infierno o de forma más genérica de una vida después de la muerte. En la siguiente tabla se recogen los elementos por los cuales han sido preguntados los individuos en la elaboración de la encuesta publicada por ISSP en el año 1998 sobre la religión²²⁹:

Tabla 3: Encuesta de actitudes religiosas ISSP 1998 – Religion II.

ATITUDES AND SOCIAL VALUES
Socially legal behaviours
<i>(V19) Confidence/no confidence in fellows</i>
<i>(V17) Taxpayer gives incorrect information to get government benefits</i>
<i>(V16) Taxpayer not reports all income to get less tax</i>
<i>(V18) People take advantage or try to be fair</i>
<i>(V62) Friend's behaviour as witness in an accident</i>
<i>(V63) R's behaviour as witness in an accident</i>
Voluntary work
<i>(V32) Voluntary work in political activities</i>
<i>(V33) Voluntary work in charitable activities</i>
<i>(V35) Voluntary work in any other kind</i>
Confidence in institutions
<i>(V20) Confidence in R's country's Parliament</i>
<i>(V23) Confidence in courts and the legal system</i>
<i>(V24) Confidence in school and the educational system</i>
<i>(V21) Confidence in business and industry</i>
State of welfare
<i>(V5) Provide job is responsibility of government</i>

²²⁹ Obsérvese que las preguntas presentadas a los encuestados o, dicho de otra forma, los elementos que son considerados pueden inducir a un cierto sesgo como resultado de una determinada concepción de la religión. Esto mismo puede por tanto llevar a la representación limitada, incompleta o nula de la importancia o influencia directa (e indirecta) en la estructura de la formulación de objetivos, selección de medios y el despliegue de acción de los agentes. Además, las preguntas genéricas sobre, por ejemplo, la creencia en la existencia de la vida después de la muerte, pueden resultar muy imprecisas dependiendo del credo al que se adhiere la persona encuestada – no significa lo mismo la *vida después de la muerte* para los adherentes a cristianismo que para los adherentes al hinduismo, por ejemplo.

<i>(V6) Reduce income differences is responsibility of government</i>
Opinion about abortion
<i>(V10) Opinion about abortion in case of baby with serious defects</i>
<i>(V11) Opinion about abortion in case of very low incomes</i>
Opinion about cohabitation
<i>(V14) Opinion about couple living together without intending to get married</i>
<i>(V15) Opinion about couple living together before marriage</i>
Opinion about distribution of work in marriage
<i>(V12) Husbands earn money, wife's job is family</i>
<i>(V13) Family life suffers if woman works full-time</i>
Opinion about sexual relations
<i>(V7) Opinion about sexual relations before marriage</i>
<i>(V8) Opinion about sexual relations out of marriage</i>
<i>(V9) Opinion about homosexuality</i>
RELIGIOUS BACKGROUND
Religious atmosphere in family
<i>(V51) R's mother religion</i>
<i>(V52) R's father religion</i>
<i>(V54) R's spouse religion</i>
<i>(V53) R's religious education</i>
<i>(V55) R's mother religious practice: attendance religious services</i>
<i>(V56) R's father religious practice: attendance religious services</i>
<i>(V57) R's religious practice (11-12 years): attendance religious services</i>
Decisive changes in religious life
<i>(V50) Renewal or commitment with religion</i>
<i>(V64) Respondent had a religious experience that R 'born again' experience</i>
LINKS BETWEEN RELIGION AND DIFFERENT SOCIAL ASPECTS
Religion and science
<i>(V27) Modern science does more harm than good</i>
<i>(V28) Too much trust in science and not enough in religious faith</i>
Lay society
<i>(V25) Religious leaders should not influence vote</i>
<i>(V26) Religious leaders should not influence government decisions</i>
<i>(V36) Power of churches and religious organizations</i>
<i>(V22) Confidence in churches and religious organizations</i>
<i>(V75) Law conflicts with religious principles</i>
Religion and society
<i>(V29) Religions bring more conflict than peace</i>
<i>(V30) Very strong religious beliefs are often too intolerant of others</i>
<i>(V31) 'R's country' better with less religious influence</i>
BELIEFS
Perception of the world and the human nature
<i>(V73) World image: evil-goodness</i>
<i>(V74) Human nature image: good-corrupt</i>

Superstitions
<i>(V72) Horoscope can affect course of future</i>
<i>(V70) Fortune tellers can foresee future</i>
<i>(V69) Good luck charms do bring good luck</i>
<i>(V71) Faith healers have God-given healing power</i>
<i>(V49) We each make our own fate</i>
Religious beliefs
Faith and religious beliefs
<i>(V37) Belief in God</i>
<i>(V38) Description of the belief in God</i>
<i>(V40) Belief in Heaven</i>
<i>(V77) Belief in Heaven AUS</i>
<i>(V41) Belief in Hell</i>
<i>(V78) Belief in Hell AUS</i>
<i>(V39) Belief in life after death</i>
<i>(V76) Belief in life after death AUS</i>
<i>(V42) Belief in religious miracles</i>
<i>(V79) Belief in religious miracles AUS</i>
<i>(V43) Meaning of the Bible</i>
<i>(V61) Religion's truth</i>
Perception of God
<i>(V44) Opinion about if: God concerns himself with humans</i>
<i>(V65) Picture of God: mother - father (escala 1-7)</i>
<i>(V66) Picture of God: master - spouse (escala 1-7)</i>
<i>(V67) Picture of God: judge - lover (escala 1-7)</i>
<i>(V68) Picture of God: friend - king (escala 1-7)</i>
Meaning of life
<i>(V45) Life is predestinated</i>
<i>(V46) Life meaningful only because God exists</i>
<i>(V47) Life does not serve any purpose</i>
<i>(V48) Life is meaningful if one provides meaning</i>
(V4) R'S HAPPINESS
RELIGIOUS PRACTICE
<i>(V218) R's religious practice: attendance religious services</i>
<i>(V58) R's religious practice: prayer</i>
<i>(V60) R's degree of religiosity</i>
<i>(V217) R's religious denomination</i>
<i>(V59) R's religious practice: activities of church</i>
<i>(V34) Voluntary work in religious activities</i>

Fuente: Programa de estudio 9051998 del International Social Survey Program (ISSP), 1998, Religion II. <http://www.jdsurvey.net/jds/jdsurvey.jsp>

En el mismo grupo de los datos procedentes de las encuestas, hemos de señalar un conjunto que han sido denominados como datos retrospectivos

(*Retrospective data*). En la encuesta presentada en ISSP²³⁰, (hemos reproducido las preguntas de dicha encuesta en la tabla 3) podemos observar que los individuos han sido preguntados sobre la asistencia a la iglesia de sus padres (V55, V56) y de ellos mismos cuando tenían en torno a 11 ó 12 años²³¹ - (V57). De hecho, tal y como apuntábamos al inicio, la mayor parte de los modelos teóricos del comportamiento religioso presentaban, según los autores, su lado débil a la hora de verificar las hipótesis o examinar las predicciones al no disponer de datos estadísticos suficientes o suficientemente fiables. Iannaccone propuso la utilización de los datos retrospectivos – datos procedentes de las encuestas sobre el comportamiento religioso – de forma que preguntando a los adultos sobre las costumbres relacionadas con la asistencia a la iglesia, el lugar que se le otorgaba a la religión en sus familias etc. podemos reconstruir series temporales que reúnan gran cantidad de información que nos permita analizar con mayor detalle los postulados de los modelos actuales. En el estudio titulado “Looking Backward: A Cross-National Study of Religious Trends.” Iannaccone presenta las series retrospectivas de ratios de asistencia desde el año 1925 y publicadas por ISSP²³². Presenta también otros resultados, como por ejemplo los de las correlaciones entre la asistencia de los padres y la de sus hijos, los resultados de una regresión para estudiar las variables determinantes de la asistencia de los padres por un lado y de los hijos por otro, etc.

“I began this paper by noting that past studies of religious change have suffered from dearth of data. Thanks to retrospective methods, we may soon face the opposite «problem» – mountains of data on religious trends spanning numerous years, nations, and religions. Indeed, thanks to sixty-four thousand

²³⁰ “The International Social Survey Program (ISSP) provides standard household survey data comparable across countries (31 in the 1998 wave). Critically, it includes a retrospective question on the religious participation of the respondents and their parents. Specifically, the question asked is «[W]hen you were around 11 or 12, how often did you/your parents attend religious service?» (Berman, Iannaccone et al. 2006, p. 12)

²³¹ La pregunta que se formulaba era la siguiente: “How often did you attend religious services or go to pray at temple/ shrine other than 'Hatumode', wedding or funeral?. Y las posibles respuestas eran: nunca/ menos de una vez al año/ una o dos veces al año/ varias veces al año/ una vez al mes/ dos o tres veces al mes/ casi todas las semanas/ cada semana/ varias veces a la semana/ no sé – no recuerdo.

²³² “Retrospective questions in the 1991 and 1998 ISSP surveys yield detailed estimates of religious trends across dozens of countries. The estimates span most of the 20th century and appear to be remarkably consistent, reliable, and unbiased. Retrospective data thus greatly increase our knowledge of recent religious history, and retrospective methods provide inexpensive means to expand it further still. Even a cursory analysis of the ISSP data offer numerous new insights regarding secularization, the impact of Vatican II, religion and gender, religious repression, and the religious socialization of youth. The potential for further insights is immense.” (Iannaccone 2003 a, Abstract)

respondents in thirty nations, the «problem» has already arrived.” (Iannaccone 2003 a, p.26).

El autor utiliza los datos generados de esta manera para plantear las cuestiones referentes a lo que ha sido denominado como la “teoría de la secularización”; el resurgimiento y la transformación religiosa en otros países que no sean europeos o norteamericanos; la hipótesis de “creciente separación” entre los datos reportados por los encuestados y los reales referentes a la asistencia, participación etc.; las pautas de comportamiento entre jóvenes; la autodenominación por parte de creciente número de personas como “espirituales” pero “no religiosos”; los efectos de la represión religiosa, e incluso lo que llama “la crisis católica” con la que describe el descenso de la participación entre los católicos americanos en los años ’70 del siglo XX.²³³

- (iii) El tercer grupo de datos utilizados en los modelos lo constituyen aquellas elaborados por los propios autores que muchas veces toman forma de índices contruidos en base a otro tipo de información. Un ejemplo claro de esto encontraremos sobre todo en los estudios de Hull y Bold²³⁴ donde los autores recogen la información procedente de *Human Relations Area Files (HRAF)*²³⁵, para – en base a ello – agrupar los datos disponibles para su posterior análisis econométrico. El proceso de codificación al que se somete la información recogida de los estudios de los antropólogos y los sociólogos conlleva cierta elaboración subjetiva de la información disponible, lo cual puede causar un problema a la hora de analizar los datos. Veamos como

²³³ “The available evidence strongly affirms the validity of the retrospective approach. Retrospective attendance data stand up to numerous different tests of internal and external consistency. Indeed, the resulting aggregate trend estimates are so robust that they rival all but the best estimates derived from a standard sequence of independent survey estimate.

I do not claim that the mines of memory yield treasures on the cheap. We must tackle the problems of forgetfulness, misrepresentation, and sample bias with effort and creativity. Retrospective data have many special features that demand special statistical methods. And despite the evidence that the ISSP questions yield good results, there is no reason to assume that they represent the best or only questions we can use to poll the past.” (Iannaccone 2003 a, p. 34)

²³⁴ Cfr. Hull and Bold (1989, 1994). El análisis más detallado de este modelo se encuentra en el capítulo 7, apartado 3.

²³⁵ “The Human Relations Area Files (HRAF) is a compilation of textual information written by anthropologists about more than three hundred of the world’s existing and past cultures. The unique characteristic of the HRAF is its indexing system. The textual material is indexed by seven hundred subject categories.” (Hull and Bold 1994, p. 455)

ejemplo los resultados del análisis de las diferentes culturas bajo el aspecto de la creencia y la naturaleza de una vida después de la muerte.

Tabla 4: Variable Afterlife: Complexity of the afterlife.

<i>Percent of cultures in category</i>	<i>Category description</i>
2 %	<i>No afterlife</i>
18 %	<i>Afterlife is simple (i.e. sleep or join spirits) and is the same for everyone.</i>
30 %	<i>Afterlife comes in one distinctly pleasant or unpleasant form and is the same for everyone.</i>
29 %	<i>Afterlife has two alternatives (like heaven and hell) and perhaps one extra stage (i.e. purgatory)</i>
21 %	<i>Afterlife is complex, including more than two alternatives and perhaps several stages. May include multiple souls or destinations.</i>

Fuente: Hull and Bold (1994, p. 456)

De manera similar se agrupa también las diferentes culturas según el modo en el cual – de acuerdo con las doctrinas vigentes en cada una de ellas – se puede lograr una vida placentera después de la muerte. El uso parecido de la información disponible sobre algunos aspectos de las religiones y su incorporación en los modelos encontramos en el estudio de la relación entre el grado del pluralismo religioso y el grado de regulación gubernamental de las diversas denominaciones en Chaves and Cann (1992a)²³⁶; Análisis de las culturas que incluían la información sobre la religiosidad lo encontramos también en otros estudios, donde aprovechando los información de HRAF y su posterior análisis en el *Ethnographic Atlas*, agrupan los países según el grado de importancia de la jerarquía, la importancia de la divinidad etc.²³⁷ Otro ejemplo

²³⁶ Para más detalles cfr. la composición del *índice de regulación estatal* que presentamos en el capítulo 7, apartado 6.2.

²³⁷ Cfr. nuestro análisis del modelo de iglesia como empresa y su papel en la sociedad en el capítulo 7, apartado 3.

encontramos con la agrupación de las diversas culturas según el grado de pluralismo religioso, es decir, de la presencia de diversas denominaciones religiosas o de sectas. Así también se ha utilizado la información procedente de otro tipo de estudios, como el Informe sobre las Iglesias y la Pertenencia a las Iglesias recogido por Glenmary Research Center, y World Christian Encyclopedia.

2. El lugar de los análisis estadísticos en los modelos

Tal y como veremos en el análisis más detallado de los respectivos modelos, los autores presentan un análisis de los datos que a su juicio confirma las predicciones generadas por los modelos presentados. Esta confirmación de las predicciones se realiza de dos maneras. Por un lado, y de forma predominante, se trata de la estimación de los parámetros en la ecuación presentada, para valorar la importancia de las diversas variables. El método que se utiliza es el de la estimación de mínimos cuadrados, presentando los valores de las estimaciones correspondientes a cada variable y su grado de significatividad estadística. En segundo lugar, y de forma menos extendida, se presentan las estadísticas que pretenden recoger la evidencia de aquello que postulaba el modelo en sus conclusiones. Como podemos observar de inmediato, el primer método establece una relación de causalidad mucho más directa, ya que las variables presentadas son consideradas como explicativas. En cierto sentido, en la mayor parte de los estudios en las que se ofrecen solamente las estadísticas sin un análisis posterior de los datos, también se pretende establecer la dirección de la causalidad, sin embargo este nexo queda menos claro. Por ejemplo, a la hora de comparar los índices de asistencia a la iglesia en los países donde existe mayor *pluralismo religioso* – es decir, mayor número de denominaciones religiosas – los datos estadísticos son presentados como la confirmación de la relación negativa que existe entre el monopolio religioso y la participación.²³⁸

²³⁸ Cfr. Modelo de monopolios en el mercado de religiones (capítulo 7, apartado 5). Esta relación viene confirmada solamente para las religiones protestantes, sin embargo para los católicos parece ser insignificante. Este tema lo tratarán en su artículo Chaves and Cann (1992a) cfr. capítulo 7, apartado 6.

En la Tabla 5 que sigue, presentamos el resumen de las variables utilizadas en los modelos. Para cada modelo, señalado por la referencia bibliográfica del artículo donde ha sido presentado, se especificará la procedencia de los datos estadísticos utilizados y las variables dividiéndolas en las variable(s) endógenas y las variables explicativas. En la presentación de las variables nos limitaremos solamente a su enumeración sin entrar en el comentario (excepto en casos muy contados). Nuestra decisión de proceder de esta manera viene motivada por dos razones. En primer lugar, en este capítulo de nuestro trabajo donde nos centramos en comentar de forma genérica el uso de los datos estadísticos queremos ofrecer un panorama que ayude a la comprensión de lo que expondremos más adelante. Como podremos observar en la tabla, hay ciertas variables que aparecen en prácticamente todos los modelos (creencia en la postvida, creencia en la literalidad de la Biblia como Palabra de Dios, etc.). En segundo lugar, hemos optado por una exposición muy sucinta de las variables ya que un análisis mucho más profundo y detallado desarrollamos en la exposición de cada modelo concreto, donde examinamos con más detenimiento los análisis de datos presentados por cada uno de los autores.

Tabla 5: Resumen de variables utilizadas en las estimaciones de los modelos.

Modelo	Fuente de datos	Variables explicativas	Variables dependientes
Azzi and Ehrenberg (1975)	U.S. government census (1916, 1926, 1936) National Council of the Churches of Christ in the United States (1952)	<ul style="list-style-type: none"> - Porcentaje de los creyentes que son católicos - Porcentaje de los creyentes que son judíos - Porcentaje de la población no blanca - La densidad de la población - La mediana del ingreso familiar - La mediana del valor de las viviendas ocupadas por sus propietarios - La mediana de las ganancias anuales del varón con empleo durante todo el año - La mediana de las ganancias anuales de la mujer con empleo durante todo el año 	El porcentaje de la población perteneciente a alguna iglesia

		<ul style="list-style-type: none"> - Edad - ingreso de la familia - número de hijos menores de 6 años - número de hijos de edades entre 6-18 años <p>Variables binarias (1,0):</p> <ul style="list-style-type: none"> - sexo - blanco - creencia en la postvida - matrimonio inter/intra²³⁹ religioso - buena/mala salud - Índice de prestigio de la profesión ejercitada. 	La frecuencia de la asistencia a la iglesia (dividida por denominaciones: Protestantes, Católicos, Metodistas, Luteranos, Baptistas)
Ehrenberg (1977)	1965 National Fertility Survey	<ul style="list-style-type: none"> - Edad - Años de escolarización - Años de escolarización del marido - Ingreso familiar - Número de hijos menores de 5 años - Número de hijos de edades entre 6-18 <p>Variables binarias (1,0):</p> <ul style="list-style-type: none"> - vive en ciudad/pueblo - datos sobre el ingreso disponibles/no disponibles - blanco/no blanco - matrimonio intra/inter religioso 	La asistencia anual de mujeres a la iglesia
	1969 National Jewish Population Study	<ul style="list-style-type: none"> - Edad - Años de escolarización - La mediana de las ganancias esperadas del varón - Ingreso total de la familia - Indicador de las creencias personales y de la familia (respuesta a 6 preguntas) - Número de hijos menores de 5 años - Número de hijos de edades entre 6-18 años - Número de otros adultos en la familia - La media de horas de trabajo de la mujer <p>Variables binarias (1,0)</p> <ul style="list-style-type: none"> - observancia del sábado 	<ul style="list-style-type: none"> - La frecuencia anual de la asistencia al a sinagoga del varón/ mujer - Número de los clubes judíos a los que pertenece el varón /mujer - Contribuciones anuales

²³⁹ Esta variable binaria toma un valor si el cónyuge del individuo comparte la misma religión (matrimonio intrarreligioso) o confiesa otra religión (matrimonio interreligioso)

		<ul style="list-style-type: none"> - observancia de las prescripciones referentes a la comida kosher - en los últimos tres años se han mudado/no a la ciudad - La familia vive/no en Nueva York - La familia pertenece/no a una sinagoga ortodoxa - La familia pertenece/no a una sinagoga conservadora - La familia pertenece/no a una fracción reformada 	
Iannaccone (1990)	NORC American Catholic Survey, 1974	<ul style="list-style-type: none"> - Edad - La fuerza de las creencias (suma de 9 preguntas) - Contribuciones anuales a la iglesia - Años de educación del principal de la familia - Ingresos anuales - Matrimonio inter/intra religioso - Ratio de la intensidad de la participación religiosa (Asistencia/contribuciones) - Fracción de vecinos católicos en el entorno donde creció - Otras variables 	Participación (numero anual de misas atendidas)
	GSS 1983-1987	<ul style="list-style-type: none"> - Edad (variable ficticia agrupando por edades 20-25;25-30;30-35;35-40;40-45; - El último grado de escolarización cursado - La frecuencia de la asistencia a la iglesia del padre y de la madre - Casado/soltero - Matrimonio inter/intra religioso - Variables ficticias que recogen la denominación a la que pertenece 	<ul style="list-style-type: none"> - la frecuencia de oración por semana; Variables binarias: <ul style="list-style-type: none"> - creencia en la postivida - creencia en que la Biblia es la palabra literal de Dios
Redman (1980)	U.S. Bureau of Census Statistical Abstract 1964-1975	<ul style="list-style-type: none"> - GNP per cápita - Contribuciones per cápita a la iglesia 	- Asistencia a Sunday School
Iannaccone (1997 c)	GSS 1978-1989	<ul style="list-style-type: none"> - Ingreso real de la familia - Años de educación - Edad - Indicadores demográficos de 	<ul style="list-style-type: none"> - la asistencia a los servicios religiosos (número anual) - contribuciones anuales

		<ul style="list-style-type: none"> sexo, raza y estado civil - Indicadores de la denominación religiosa - Indicadores de creencias (postvida, la Biblia como palabra literal de Dios) - Ratios de asistencia religiosa de la madre, padre, esposo etc. - 	a la iglesia
Durkin and Greeley (1991)	GSS 1988	<ul style="list-style-type: none"> - creencia en la postvida - grado de incertidumbre sobre la existencia de Dios - edad - permanencia en la religión originaria del individuo - estado civil - número de miembros de la familia - la asistencia religiosa de los padres - El precio relativo de la fe - La tendencia del individuo de ver la moralidad de forma subjetiva 	<p>Datos de encuestas sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - la importancia de la enseñanza de la iglesia en la toma de las decisiones vitales - la respuesta a la pregunta por qué tan cerca se sienten de Dios - asistencia anual a la iglesia
Iannaccone (1988)	Northern California Church Member Study 1963	<ul style="list-style-type: none"> - El tamaño del grupo religioso - Ingresos de la familia - Años de educación - Asistencia anual a los servicios - Asistencia anual a los encuentros organizados por el grupo religioso - Contribuciones anuales a las iglesias - El porcentaje de las contribuciones a las iglesias en el total del ingreso - Número de amigos (fuera del círculo de los 5 más cercanos) pertenecientes al mismo grupo religioso - Asistencia anual a los encuentros no organizados por el grupo religioso - Número de otras organizaciones (no religiosas) a las que pertenece - La ortodoxia de las creencias (media de las respuestas a 10 preguntas referentes a las 	<p>Regresión sobre cuatro grupos en los que se han dividido las distintas denominaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los más parecidos a las iglesias: Metodistas, Episcopalianos, Discípulos de Cristo; - Parecidos a las iglesias: presbiterianos, luteranos americanos, Baptistas americanos; - Parecidos a las sectas: Missouri Lutherans y Southern Baptists - Sectas: Assemblies of God, Church of God, Church of Christ, nazarene, Seventh-Day Adventist, Gospel Lighthouse, Forsquare Gospel churches

		creencias) - La experiencia religiosa	
Hull and Bold (1989)	HRAF	<ul style="list-style-type: none"> - Grado de jurisdicción política de la jerarquía eclesiástica sobre la comunidad local (escala de 1-4) - El grado de las habilidades técnicas presentes en una cultura, (escala de 0-4)²⁴⁰ - Número de sectas y religiones en una cultura (escala de 1-4) - La eficiencia del sistema crediticio de los bancos en la sociedad (escala de 1-4) - Variable instrumental templos que toma el valor 1 si los edificios más emblemáticos de una sociedad pertenecen a la arquitectura sacra. 	Regresión sobre la variable <i>Gods</i> que mide en una escala de 1-3 el grado en que los seres espirituales que han creado la realidad son activos y sirven de soporte de la moral humana
Iannaccone (1992 b)	NORC's GSS 1986-1990	<ul style="list-style-type: none"> - Parecido a la secta, parecido a la iglesia, secta (cfr. variables del modelo de Iannaccone 1988) - Edad - Sexo - Años de educación - Ingresos anuales de la familia - Estado civil - Matrimonio inter/intra religioso - Variable ficticia de la región de permanencia/no de la que proviene el individuo 	<ul style="list-style-type: none"> - la asistencia media anual - contribuciones anuales - frecuencia semanal de la oración
Iannaccone (1994 a)	GSS 1984 – 1990	<ul style="list-style-type: none"> - Edad - Sexo - Estado civil - Años de educación - Ingreso - Grado de diversidad de la denominación²⁴¹ - Matrimonio inter/intra religioso - Creencia en la postvida - Creencia en la literalidad de la Palabra de Dios en la Biblia 	<ul style="list-style-type: none"> - la asistencia anual - contribuciones anuales

²⁴⁰ Estas variables han sido codificadas por Murdock and Provost (1973).

²⁴¹ Para establecer los valores de la variable que denomina *Distinctiveness* el autor presenta en primer lugar las estadísticas de miembros de las diversas denominaciones – divididas en 4 grupos: liberales, moderados,

Iannaccone (1991)	World Christian Encyclopedia (para variables independientes) International Study of Values (para variables dependientes)	<ul style="list-style-type: none"> - porción de los católicos en la población - porción de los protestantes y otros cristianos no católicos en la población - el producto del índice de Herfindahl y la porción de los católicos - el producto del índice de Herfindahl y la porción de los protestantes y otros cristianos no católicos 	<ul style="list-style-type: none"> - Porcentaje que asiste por lo menos semanalmente - Porcentaje que ora o medita personalmente - Porcentaje que cree que su iglesia da respuestas adecuadas a las necesidades espirituales del hombre - Porcentaje de las personas que cree en la existencia de un dios personal, del cielo, infierno, postvida o demonio
Barro and McCleary (2002, 2003)	WVS 1981, 1990, 1995; ISSP 1991, 1998; World Christian Encyclopedia (para las variables dummy)	<ul style="list-style-type: none"> - GDP per cápita (logaritmos) - Años de educación - Grado de urbanización - La esperanza de vida (logaritmos) - La porción de la población mayor de 65 años - El pluralismo religioso (1 – índice de Herfindahl) - Las fracciones de las diversas denominaciones (musulmanes, protestantes, hindú, judíos, ortodoxos, otras religiones) <p>Variables binarias (1,0)</p> <ul style="list-style-type: none"> - La religión estatal (variable dummy) - Regulación estatal de la religión (variable dummy) - Existencia del régimen comunista 	<p>Estimación con el método de seemingly-unrelated (SUR)</p> <ul style="list-style-type: none"> - asistencia semanal a las iglesias - asistencia mensual a las iglesias - creencia en el cielo - creencia en el infierno - creencia en la postvida
Iannaccone, Stark, Finke (1998)	GSS 1972-1990	<ul style="list-style-type: none"> - edad - ingreso de la familia - religión en la que creció (judía, otra distinta de las cristianas o la judía, ninguna) <p>Variables binarias (1,0)</p> <ul style="list-style-type: none"> - profesor /científico²⁴² 	<p>Las probabilidades de</p> <ul style="list-style-type: none"> - asistir regularmente a la iglesia - rezar regularmente - considerarse un miembro comprometido del grupo religioso - considerarse cercano a

conservadoras, sectas – donde recogen los años de educación, asistencia semanal, contribuciones anuales, el porcentaje de la población que asiste a los servicios durante la semana, el porcentaje del ingreso total destinado a las iglesias, porcentaje de los miembros afiliados a las organizaciones promovidas por las iglesias, porcentaje de miembros que reconocen su pertenencia como “fuerte”, porcentaje de miembros que creen en la postvida y de los que creen que la Biblia es la palabra literal de Dios. Estas estadísticas se realizan para las denominaciones Cristianas (excluyendo a los católicos). De modo parecido se presentan las estadísticas para los creyentes en el judaísmo utilizando como fuente National Jewish Population Survey del año 1990.

²⁴² Excepto las variables de ingreso y edad son variables dummy

		<ul style="list-style-type: none"> - sexo - estado civil - blanco - no procedente del sur 	<ul style="list-style-type: none"> dios - creencia en la postvida - creencia en la literalidad de la Palabra de Dios en la Biblia - no tener ninguna religión
Hull (2000)	Churches and Church Membership in the U.S. 1980 y 1990 (para el número de adherentes a las iglesias) County and Citu Data Bank (para el resto de las variables)	<ul style="list-style-type: none"> - Porcentaje de adherentes a las iglesias - Porción de desempleados - Porcentaje de población en las ciudades - Densidad poblacional - Porcentaje de blancos en la sociedad - Ingresos personales - Gastos en policía - Porcentaje de pobreza existente - Índice de Herfindahl 	<ul style="list-style-type: none"> - crimen sobre la propiedad - crimen violento

3. Elenco de principales dificultades referentes a los datos y métodos estadísticos

Tal y como apuntábamos, no pretendemos presentar un estudio demasiado exhaustivo de los análisis de los datos estadísticos y series temporales que encontramos en los modelos tratados. Sin embargo nos parece importante incluir en esta parte algunos comentarios sobre ciertos elementos que se presentan como problemáticos a la hora de tratar los datos de la naturaleza de los que nos ocupan – referentes a la *religiosidad* – y su uso en las estimaciones realizadas. En nuestra exposición queremos presentar algunas dificultades referentes en primer lugar a los mismos datos, aunque ya hemos apuntado que, sobre todo en los primeros años la dificultad principal consistía en su escasez. En segundo lugar comentar algunos problemas que se presentan en su utilización y tratamiento con los métodos propios de la econometría. Por último, algunas observaciones más genéricas sobre la validez de la confirmación de las teorías utilizando este método. En este último apartado nos referimos a los estudios de algunos autores que tratan este tema con más detenimiento.

Probablemente podría ser interesante revisar los resultados concretos de las estimaciones realizadas en el marco de cada modelo, analizando tanto los mismos datos, como el método y los resultados y hacerlo repitiendo por nuestra cuenta las mismas estimaciones. Sin embargo este ejercicio nos parece exceder el interés concreto de nuestro presente trabajo. La conciencia de las ventajas y de las limitaciones que ofrecen los resultados de las estimaciones nos permiten realizar nuestro análisis de la validez de los modelos propuestos, centrándonos de manera especial en dos aspectos principales, a saber: la validez del enfoque propuesto para el estudio desde la ciencia económica en general y el modo de elaborar los modelos teórico-económicos.

Veamos en primer lugar algunas observaciones del Iannaccone sobre los problemas que ofrecen los análisis de los datos estadísticos. Dado que tratamos este tema con más detenimiento en la parte de exposición de los modelos, cuando analicemos el modelo de crecimiento de las iglesias y la relación que guarda éste con el grado del rigor de las iglesias en el marco del cual se han presentado las objeciones al análisis estadístico. Por ello apuntaremos solamente aquí los elementos que posteriormente desarrollaremos con más atención. El autor afirma: *"A review of the data and methods underpinning most church growth research (...) Statistical problems abound in past studies, problems that have gone largely unexamined. These not only reduce the predictive power of the research; they systematically bias its results."* (Iannaccone 1996, p.198). Entre los problemas que presentan estos estudios, presenta cuatro elementos que denomina trampas estadísticas (*statistical pitfalls*):

- Sesgo de selección muestral.
- Inclusión de variables irrelevantes.
- Errores de medida.
- Algunas regresiones presentan resultados parciales al forzar los efectos de una variables a seguir los efectos de otras.

Para el análisis más detallado y las respuestas que ofrece el autor remitimos al apartado 4.4. del capítulo 7 (p. 370). Encontramos sin embargo también en otros artículos del mismo autor sus comentarios sobre las dificultades que

pueden representar los mismos datos. *“Although attendance figures often work their way up denominational ladders, we caution against placing much faith in the statistics reported at the county, state, or national level. Counting procedures vary greatly from one congregation to another, and in our experience most counts fall well short of actual attendance. Moreover, some congregations track attendance much more assiduously than others. Faced with so much data that is biased, bad, or missing, most denominations pay little attention to attendance aggregates, preferring instead to track monies and membership.”* (Iannaccone and Everton 2004 b, p.192)

Un estudio muy interesante de los problemas que conlleva el análisis empírico en el contexto de los modelos procedentes de *EoR* ofrece Kumar en su trabajo de revisión de los modelos de *Economics of Religion*.²⁴³ El autor enumera tres principales problemas en el manejo de los datos empíricos: el centrar la atención en diversos aspectos del problema, la falta de comprensión del proceso de generación de estos datos y, por último, la escasez de los datos – desarrollando en su análisis los dos últimos. Si el único problema con el que se enfrentan los investigadores estuviese en la carestía de número suficiente de datos, la solución pasaría exclusivamente por la necesidad de recopilar mayor número de datos, ampliar las estadísticas etc. Sin embargo, según el autor, es la falta de comprensión del proceso de generación de los datos el principal problema que se presenta en los estudios. Al analizar los estudios los divide en dos grupos, aquellos que utilizan los datos agregados o a nivel de congregaciones, denominaciones etc., y los que utilizan los datos a nivel particular como pueden ser aquellos procedentes de las encuestas sobre la frecuencia de la asistencia a los actos religiosos, las creencias individuales etc.

En la subsiguiente presentación nos limitaremos a la exposición y un brevísimo comentario de los puntos que expone el autor, sin entrar en los detalles del análisis de la bibliografía donde estos problemas se ven con más claridad. Para ello remitimos directamente al estudio de Kumar y a la bibliografía que adjunta.

²⁴³ Kumar (2008)

Así a nivel de datos agregados identifica los siguientes elementos que pueden resultar problemáticos:

1. La inestabilidad de las etiquetas.

Muchos de los datos proceden de los análisis que agrupan a los individuos o las distintas denominaciones según un patrón determinado imponiendo lo que podemos denominar como ciertas etiquetas. Ahora bien, los datos recogidos de esta manera presentan una dificultad por un lado debido a la distinta comprensión de las mismas, ya sea por los encuestados ya sea por los encuestadores. Al mismo tiempo, en segundo lugar, las etiquetas son inestables en el espacio y en el tiempo.²⁴⁴

2. La dificultad de distinguir quiénes son los responsables de dirigir o manejar las prácticas religiosas observables.

Esta dificultad apunta a la necesidad de analizar si los datos observables sobre el comportamiento religioso a nivel agregado no se deben a caso a un grupo, que el autor denomina de extremistas, que influyen o son directamente responsables de, por ejemplo, poder económico etc.²⁴⁵

3. El sesgo de selección muestral.

La dificultad que presenta consiste en que los datos sobre el comportamiento religioso proceden de encuestas realizadas en ciertas sociedades solamente, las que o bien pueden permitirse este tipo de estudios debido a sus costes, o en las que la composición socio-cultural valora estos datos como importantes. Debido a estos dos elementos,

²⁴⁴ "Individuals have multiple identities and are free to select a combination of identity markers to represent them depending on the context and further their interests. In other words prioritization of identity markers is not space-time invariant. Observers are free to attach a label of their choice but actors are not constrained to behave accordingly even in the short run. We come across cases of incorrect attribution of observations (e.g., La Porta et al 1997, Berman and Laitin 2008) or inappropriate accounting of interaction between identity markers (e.g., Isaacs and Laband 1999, Chen 2004, Glaeser et al 2005, Noland 2005, and Helble 2007). In each of these cases one finds, or can find, a "reasonable" justification for the approach adopted, but one which does not capture the dynamics of the problem during the period of interest." (Kumar 2008, p. 91)

²⁴⁵ "The influence of extremists varies across sectors of society. So when analyzing aggregate religious behaviour more important than aggregate shares of religion one needs to worry about the relative shares of fanatics. Can any census or survey provide data on extremists? Can we find proxies for share of extremists? Say fraction of school age children studying in religious seminaries. Though it is tempting to fall for this proxy one is not sure it would help because not every society, especially, the troublesome cases from the perspective of religion, has sufficient secular alternatives to religious seminaries." (Ibid.)

existe el peligro de un cierto sesgo hacia unas sociedades determinadas a la hora de utilizar los datos estadísticos.

4. El sesgo de simultaneidad (*simultaneity bias*)

Este error puede proceder de la utilización de las variables que recogen los datos del comportamiento de grupos religiosos como independientes de otros datos, por ejemplo, demográficos, mientras que existe una posibilidad que las dos variables estén correlacionadas debido, por ejemplo, a las prescripciones doctrinales de un determinado grupo religioso. Ahora bien, esta relación estará también afectada por el grado de compromiso con las mismas enseñanzas que asumen los individuos adscritos.²⁴⁶

5. La autocorrelación espacial.

Se ha mostrado que las elecciones individuales de lo religioso están correlacionadas a nivel de condados en los Estados Unidos y a nivel regional en los países occidentales. Pero no se ha prestado mucha atención a la correlación entre las elecciones institucionales a nivel de los estados. Por tanto debería tenerse en cuenta los posibles efectos que sobre algunas decisiones puede tener la proximidad de un determinado estado con una política concreta en materia religiosa.

6. La autocorrelación temporal.

En la mayor parte de los estudios se presenta la religión como un elemento cultural con una dinámica interna determinada fuertemente por la inercia histórica. Por tanto los cambios drásticos en la composición de una sociedad no se contemplan. Sin embargo, como ha ocurrido en los casos que han seguido a la descolonización, puede darse que esta continuidad inercial no se produzca. Por tanto, no podríamos seguir sosteniendo la hipótesis de la inversión en el capital religioso humano.

7. La diversidad.

Los estudios comparativos entre diversos países pueden presentar algunos problemas. Cuando existen solamente un país donde la religión predominante es el Judaísmo, y solamente dos, donde predomina el

²⁴⁶ "In other words population share of religious groups cannot necessarily be treated as an independent variable in a study based on time series or panel data involving widely separated points along the time dimension." (Kumar 2008, p. 93)

Hinduismo, las comparaciones que se realicen a nivel de estados pueden carecer de datos suficientes para poder sacar conclusiones.

8. *Uncensusability*

La identidad de una persona, incluyendo su religión, puede caracterizarse no solamente por la falta de descripción suficiente, sino por la imposibilidad de ser representada en un censo. Se debe esto a dos tipos de razones, psicológicas y conceptuales. En primer lugar, puede darse que el mismo proceso de recopilación de datos modifique el fenómeno estudiado o bien modifique su presentación. Por lo cual si la falta de datos puede presentar un problema, lo pueden presentar de igual manera los datos de los que se dispone. Por ello es necesaria la comprobación si la generación de los datos y el proceso de su medición son independientes.

Al referirse a los análisis de datos a nivel individual, plantea la cuestión del estudio de la naturaleza de lo que ha sido denominado como bienes religiosos. Como veremos más adelante en los distintos análisis se aplica a la religión modelos donde los bienes producidos son considerados como *productos* de consumo para los seguidores, bienes públicos aportados a la sociedad, bienes de tipo *club goods*, etc. Puede ser cierto que las diversas denominaciones ofrezcan todo este tipo de bienes, sin embargo puede resultar problemático hablar de cálculo de utilidad marginal obtenida de un bien religioso por un individuo ya que sus contribuciones suelen ser más bien contribuciones globales. Kumar se detiene a analizar cuatro aspectos:

1. Las contribuciones monetarias.

Los estudios suelen centrarse principalmente en las donaciones monetarias, debido a la falta de datos respecto a las contribuciones del tiempo. Ahora bien, este análisis realizado de forma indistinta para los adherentes y para los que fueron denominados *free rider* conlleva ciertos peligros. Sin una definición más clara sobre la forma de participar de los *free-riders*, sobre sus contribuciones monetarias respecto a las contribuciones de los demás miembros, podemos realizar estimaciones que no se correspondan con la realidad. Surge la pregunta por el nivel de agregación de datos de las contribuciones sobre el cual debería desarrollarse un análisis más detallado.

Esta pregunta es especialmente importante teniendo en cuenta la asimetría en las donaciones que se observa comúnmente.²⁴⁷

En segundo lugar, relacionado también con el comportamiento de los *freeriding* nos encontramos con las estrategias desarrolladas por las distintas denominaciones para asegurar el crecimiento y la calidad de los servicios.

"In other words there are constraints on optimization exercise that can render marginal calculus superfluous. But it has also been pointed out that that extreme/unreasonable demands placed by religions are routinely bypassed (Marshall 1920, Lewis 1972 [1955], Schlicht 1995, Kuran 1997) and that god is not necessarily perfectly omniscient (Brams 2007 [1983], 2003 [1980]). One last point regarding monetary contributions. It is desirable to take into account permanent income into account because people who engage in religion generally take a long term view of the involvement (Reece 1979: 146)." (Kumar 2008, p. 97).

2. La asignación del tiempo.

En primer lugar nos encontramos con la dificultad de distinguir entre lo que se puede denominar las oraciones externas y las oraciones personales. El problema puede agravarse en vista de "oración continua de fondo" – es decir, quienes rezan mientras realizan sus actividades seculares. De ahí que el primer peligro reside en utilizar el tiempo destinado a la oración exterior como *Proxy* de todo el tiempo destinado a la oración. En segundo lugar se presenta el tema de la posible relación entre el tiempo dedicado a las actividades religiosas y el tiempo dedicado a las actividades propias del trabajo, teniendo en cuenta que en muchas de las denominaciones, y especialmente entre las sectas, es común que las personas más involucradas escojan el empleo que les permita compaginar las diversas actividades, e incluso opten por auto-empleo. Lo mismo ocurre si tratamos la religión como un *club good*, hemos de analizar más detenidamente la relación que existe entre el tiempo asignado a las actividades religiosas y aquel asignado a otras actividades más recreativas o de ocio.²⁴⁸

²⁴⁷ "20% of a congregation's members provide more than 80% of the giving" (Iannaccone 1997 b, p. 142)

²⁴⁸ "So once job market sorting is over work hours are exogenously fixed, which enter the optimization framework as another constraint, and one should control for distribution of sports clubs, cinemas, reading

3. La asignación del tiempo y del dinero.

Aunque postulado por algunos autores, no se puede afirmar que las aportaciones de tiempo y de dinero sean substitutos, más bien, la evidencia lleva a proponerlos como complementarios. Ahora bien, cada individuo, incluso con el mismo ingreso y la misma participación puede distribuir las asignaciones de sus bienes de forma distinta, lo cual pone en duda la validez de los estudios sobre la relación entre el tiempo y el dinero a nivel agregado.²⁴⁹

4. La disonancia entre la creencia y la práctica.

Este elemento es de gran importancia, incluso en caso de disponer de los datos empíricos más detallados y que atiendan mejor a las cuestiones anteriormente enumeradas, para intentar formular algunas conclusiones sobre la relación de lo observado y la religiosidad. Surgen preguntas por el grado en el que los adherentes creen que su premio después de la vida estará relacionado con el nivel de las aportaciones de su tiempo y/o dinero a las iglesias u otros grupos religiosos. ¿Hasta qué punto el análisis de las actividades de las iglesias y otros grupos religiosos desde el punto de vista coste - beneficio influye realmente en el comportamiento de las personas?²⁵⁰

Por último, Kumar discute los tres principales índices utilizados en los estudios del *EoR*, a saber, los que recogen el grado de separación de la iglesia y el estado, la heterogeneidad demográfica (índices de fragmentación vs. índices de

rooms, NGOs, etc, which compete with religion for leisure time. In any case empirical evidence does not support Barro and McClellan's formulation unambiguously." (Kumar 2008, p. 98)

²⁴⁹ "Ekelund et al (2006: 5) argue that the full price, "the total cost to an individual in terms of money outlay and resources foregone", including search, delivery, etc costs, should be taken into account for analysis. One is not sure if suitable data is available for this purpose. It is possible that different members have same full price but the distribution among sub-components of full price vary across members. If true this has implications for what should be counted as freeriding." (Kumar 2008, p. 99)

²⁵⁰ "To retain marginal calculus in models of individual religious behavior notwithstanding the above concerns requires that we address the following questions: a) from where do the churchgoers get the alternative beliefs, b) why do they go to a church whose pulpit contradicts their beliefs, c) does the church know that its laity disagrees with it in this regard, d) if yes, why does it tolerate the dissonance, e) are we to define Christian church as one that consists of people who do not believe in its doctrines, f) should we treat the people who permanently disagree with the pulpit as Christians (unlike citizenship membership in a church is not mandatory) and g) why does no supplier move in to provide a theology closer to de facto beliefs? These questions lead to yet another question: a) is it possible that there is disconnect between our variables some of which are stated ("Do you believe in the Sermon of the Mount") while others are revealed (church attendance, donations)? and b) by how much should a given practice deviate from a given belief for us to conclude that the two cannot be related? The answers to these questions have implications for empirical exercises that control for market shares of churches and for analyses that study the felicity with which a church uses the twin instruments of doctrinal and behavioral strictnesses." (Kumar 2008, p. 101)

polarización) y finalmente aquellos que miden el grado de competitividad existente en el mercado de religiones (índice de Herfindahl y otros). Referente a los primeros, el autor presenta los diversos índices utilizados en varios estudios, que difieren entre ellos por el grado de complejidad. Concluye con una observación que nos parece muy interesante. Afirma que las medidas del grado de separación entre la iglesia y el estado son un simple resultado del análisis de algunos indicadores preseleccionados por los investigadores. Sin embargo nunca encontramos una opinión si un resultado particular es posible o deseable, que es, según el autor, lo que como economistas nos debería interesar. Es decir, hasta qué punto un grado concreto de separación, y qué aspectos concretos de la misma son provechosos para la sociedad o el bien común. Según McConnel y Posner (1989) la plena separación es por un lado imposible y por otro inconveniente, por lo que postulan por un “*cierto grado de separación*” más cercano a la *separación completa* que por ésta última.

La heterogeneidad demográfica ha sido considerada como un factor importante en la determinación de la conducta religiosa. Para representarla, se han utilizado principalmente dos índices. El índice de fragmentación $1 - \sum_{i=1}^N s_i^2$

donde s_i representa la porción del grupo religioso i en la población estudiada, y N el número de las religiones, mide la probabilidad de que dos individuos elegidos al azar pertenezcan a distintos grupos religiosos. El índice de polarización

$1 - \sum_{i=1}^N s_i \cdot \left(\frac{0,5 - s_i}{0,5} \right)^2$ permite medir el grado en que los grandes grupos dominan la

sociedad. Tanto los altos niveles de fragmentación como bajos niveles de polarización son característicos para las sociedades relativamente heterogéneas. En tercer lugar, Kumar se refiere al índice de pluralismo religioso (índice de Herfindahl) que mide el grado de competitividad existente en un mercado religioso dado. En nuestra propia investigación hemos analizado los modelos que cuestionan la validez de la interpretación que se ha dado a los resultados de los estudios que relacionaban la vitalidad de las religiones con el grado de pluralismo, lo cual relataremos a continuación. Kumar, en la sección de su estudio donde trata estos modelos afirma:

"This model posits an inverse relation between the degree of religious regulation/concentration and religiosity of people as measured by church attendance or membership, etc. (...) First of all the treatment of degree of religious pluralism in this literature, particularly its use as a proxy for competition/deregulation in market for religion, is problematic. Firstly, Chaves and Cann (1992a) argue that religious pluralism is not an appropriate proxy for religious regulation. Secondly, such studies suffer from omitted variable bias in absence of controls for level of regulation because the latter can affect religiosity directly and indirectly through its influence on pluralism. There is a two way causality between pluralism and regulation. Ceteris paribus higher degree of pluralism makes regulation less likely whereas greater regulatory controls can suppress pluralism." (Kumar 2008, p.31).

Como podemos observar, los autores identifican muchos elementos que pueden dificultar el análisis de los datos estadísticos que recogen los diversos aspectos de la conducta religiosa de las personas. En primer lugar en cuanto a la sola disponibilidad de los mismos. En segundo lugar en cuanto al uso de los datos disponibles. Nos parece importante insistir en este lugar en que es necesario prestar mayor atención al modo de utilizar los datos estadísticos. En gran parte de los estudios que en nuestra investigación hemos analizado, se emplean los datos disponibles como variables *proxy* de algunas utilizadas en los modelos teóricos presentados. Esto puede y de hecho crea dificultades a la hora de analizar los resultados obtenidos. Por otro lado hemos de ser consientes que la complejidad de lo que es denominado como comportamiento o conducta religiosa también necesariamente ha de tener sus efectos sobre los datos religiosos, por lo cual la interpretación incluso de las mismas estadísticas procedentes por ejemplo de las encuestas puede ser solamente un reflejo de lo que de hecho es constitutivo de las decisiones por las cuales se rigen los individuos en materia religiosa. Por tanto sería necesario un análisis más profundo de los datos, siendo conscientes que las respuestas estarán condicionadas por la forma de presentar la pregunta. En el elenco de las preguntas que sirven para elaborar las series de datos por ISSP (cfr. tabla 3), tenemos una muestra del modo en que esta cuestión está abordada por los encuestadores. Ahora bien, dado que las preguntas tratan sobre algunos aspectos

que pertenecen a una esfera muy personal, y aún estableciendo las mismas para todos los encuestados, surge de inmediato la pregunta por la comprensión y el contenido que cada una de estas preguntas puede tener para cada individuo. Si este tema es complejo, se complica mucho más cuando queremos tratar los datos a nivel agregado. Como es fácil de observar no es lo mismo afirmar que dos personas tienen unos ingresos per cápita determinados que afirmar que dos personas consideran la religión como algo importante en su vida, aún si la formulación de la última afirmación nos lleva a considerar las respuestas obtenidas como idénticas. El análisis resulta aún más complicado, cuando en lugar de tratar con los datos procedentes de las encuestas, realizamos las estimaciones utilizando como variables del modelo los índices elaborados en base a algunos parámetros seleccionados por los autores. En muchas ocasiones, tal y como ya hemos aludido a ello, los mismos parámetros utilizados son escogidos en función de los datos disponibles – volvamos a insistir en la problemática que esto conlleva en cuanto a su recogida y posterior interpretación – procesados posteriormente según las necesidades de cada autor, donde de nuevo nos encontramos con la necesaria interpretación que cada uno le otorgará. Si, además, con los datos recopilados de esta manera, queremos elaborar paneles de datos cruzados, la situación con la que se encuentra el investigador se complica mucho más, dado que intervienen en este proceso los diversos datos culturales etc. Para las series temporales de este tipo de datos es imposible establecer un valor base, un denominador común para hacer factible su comparación. Probablemente lo más cercano a este procedimiento, que se utiliza en el análisis de las series temporales de variables expresadas por ejemplo en valores monetarios, sería la agrupación de los datos según los diversos credos profesados y enseñados por las distintas denominaciones religiosas. Ahora bien, este procedimiento tampoco carece de problemas, ya que las distintas culturas, los factores históricos y otros semejantes influyen también sobre no solamente la comprensión del contenido doctrinal, sino también sobre su aplicación, el modo de transmitirlo, enseñarlo etc.²⁵¹ Para un mayor análisis

²⁵¹ Aunque el núcleo doctrinal de las diversas religiones no varía, sin embargo podemos observar de qué manera, dependiendo de la cultura ciertos elementos parecen tener mayor importancia en unas culturas que en otras, sin por ello negar la validez de todos los elementos. Lo mismo ocurrirá con algunos elementos

de estas dificultades remitimos de nuevo al estudio de Kumar cuando analiza los problemas originados por la “inestabilidad de las etiquetas”, cfr. Kumar (2008, p. 89). Por último, todas estas objeciones que de forma tan sucinta hemos presentado aquí, podrían ser minusvaloradas si los resultados de los análisis de datos realizados en los distintos modelos coincidiesen. Pero ni siquiera es así. En un estudio realizado por Chaves y Gorski ²⁵², los autores revisan la validez del enfoque utilizado por otros investigadores para estudiar la relación entre el pluralismo religioso y la participación religiosa. Más adelante dedicaremos más atención al análisis de los postulados de este modelo y los postulados que pretende formular y defender. De forma breve podemos adelantar que en el marco de los modelos de *EoR* parecía ser comúnmente aceptado que un mayor pluralismo religioso, mayor número de denominaciones religiosas se relaciona positivamente con la participación religiosa, ya que, según los autores que lo defienden, al existir mayor competencia en el mercado religioso, por un lado existe mayor oferta de productos religiosos y por otro lado los productores están obligados a ofrecer una mayor calidad de los mismos. Ahora bien, Chaves y Gorski presentan un resumen de los diversos estudios que han abordado directamente el tema de la relación entre el pluralismo religioso y la participación. De entre los 26 artículos identificados hasta la fecha de la publicación de su estudio en el año 2001 sobre este tema, 10 confirmaban una relación positiva entre el pluralismo y la participación, 11 una relación principalmente negativa y 5 negaban la existencia de una relación directa. En su estudio, presentan también los resultados de los 193 análisis de este tema y han sido identificados por los autores. Aunque, como afirman los autores, los análisis no son independientes entre ellos, sin embargo los resultados son muy ilustrativos, sobre todo en este lugar de nuestro trabajo, cuando nos preguntamos por la importancia de los análisis estadísticos de los modelos. Así el 69% de los análisis (133 en total) presentan o bien relación significativa de signo negativo (86) o bien niegan la relación (47) entre el pluralismo religioso y la participación. Mientras que solamente un 31% de los análisis (60) afirman la existencia de una relación positiva. La débil confirmación de la hipótesis

que serán considerados secundarios referentes a ciertas prácticas o modo de involucrarse en las labores propias de cada denominación religiosa.

²⁵² Chaves and Gorski (2001)

planteada recogida solamente en los 60 análisis, resulta ser más problemática todavía si se investigan los datos con los cuales estos análisis han sido elaborados. Solamente 23 de los análisis utilizan la participación religiosa en general como variable dependiente. Los 37 restantes analizan los datos de alguna denominación religiosa concreta. Bástenos este resumen de los análisis existentes, sin indagar de forma exhaustiva en sus causas, para lo cual remitimos al artículo de Chaves y Gorski, además de lo que más adelante se trata con mayor detenimiento (cap. 7, apartado 6.2)

En este brevísimo apartado hemos querido detenernos a analizar el lugar que ocupan y la importancia que se otorga a los análisis estadísticos de los datos empíricos en el marco de los modelos de la Economía de la Religión. Como hemos podido observar en nuestro propio análisis, y como también nos han confirmado los estudios presentados por otros investigadores, esta parte presenta varias dificultades reconocidas tanto para los mismos investigadores, especialmente en lo referente a la disponibilidad y la interpretación de los datos, como también las que se presentan a la hora de verificar la validez de las predicciones elaboradas en el marco de un modelo concreto. El análisis que acabamos de exponer tenía como objetivo apuntar algunos de los problemas comunes para los modelos, y también aquellos con los que nos hemos encontrado al querer confrontar los resultados de los mismos. Tras nuestra investigación podemos afirmar que la mayor parte de los modelos que hemos estudiado presenta los datos estadísticos y sus análisis de los mismos como la evidencia que confirma las predicciones generadas por los modelos. No es este el lugar para entrar en discusión con los distintos autores. En primer lugar hemos de presentar con más detenimiento los modelos teórico económicos y los postulados de los mismos, así como las predicciones formuladas por cada uno, tarea que desarrollaremos en la siguiente parte de nuestro trabajo. Una vez identificados y analizados los modelos podremos estudiar la validez de su enfoque del tema tratado. Ahora bien, aunque para algunos autores la capacidad de confirmación de las hipótesis presentadas por los modelos teórico económicos mediante las herramientas de la econometría es la condición necesaria y suficiente para poder reconocer este enfoque como científico, sin embargo con facilidad podemos observar que las dificultades que se presentan

ya a primera vista inducen a considerar la necesidad de un estudio más profundo y atento de los modelos. En palabras de Kumar: *“El mero uso de las herramientas económicas no garantiza la estructura científica de la disertación. De momento, aplicar la econometría a las series de datos disponibles no ha sido suficiente para hacer de la EoR una ciencia”* (Kumar 2008, p.11).

CAPÍTULO 6

Modelos de comportamiento personal

Introducción

Tal y como hemos comentado anteriormente los siguientes capítulos de nuestra presentación dedicaremos a la exposición de los principales modelos de la Economía de la Religión. Dividimos nuestra presentación en tres bloques principales en las que estudiaremos respectivamente los modelos de comportamiento personal (en el presente capítulo), los modelos de comportamiento de grupos (capítulo 7). Finalmente, en el capítulo 8 presentaremos de forma sucinta los otros modelos que por sus aportaciones nos han parecido importantes para el objetivo del presente trabajo. Se tratará principalmente de dos grupos de modelos, a saber, por un lado los que incorporan el análisis de la religión en el estudio del crecimiento económico y por otro lado, la selección de modelos que partiendo de los procedentes de *Economics of Religion* aplican su aportaciones a los estudios en otras ciencias, como pueden ser los análisis de corte más sociológico, o los análisis históricos del comportamiento de los grupos religiosos. Es necesario aclarar en este lugar que la exposición que sigue se limita solamente a la presentación de los elementos esenciales de los modelos sin entrar en la valoración de su capacidad explicativa. El comentario y nuestro análisis de su capacidad explicativa como la discusión sobre sus postulados la desarrollamos en la tercera parte del presente trabajo. De esta manera será más fácil en primer lugar representarse el alcance de las pretensiones explicativas de los modelos en su totalidad, y en segundo

lugar el comentario de los mismos será más fácilmente comprensible al tener una visión más completa de los modelos tratados. La estructura general que seguimos presenta tres elementos fundamentales en la exposición de cada modelo. En primer lugar nos preguntamos por lo que pretende explicar o predecir cada modelo. Como veremos, los modelos aquí presentados, buscarán dar la explicación de hechos empíricos partiendo de los supuestos del modelo base y aplicando el análisis económico de los procesos que originan aquello que se pretende explicar. En segundo lugar expondremos en qué consiste el modelo analizado, para posteriormente, en tercer lugar, proceder a la presentación del modelo formal. En algunos casos, como un complemento de la exposición, presentaremos también algunos comentarios sobre la utilización y la importancia de los datos estadísticos que los respectivos autores traen a colación como elementos que confirman las predicciones del modelo elaborado. De igual manera, a lo largo de la presentación que sigue, uniremos en un mismo apartado varios modelos cuando alguno de ellos surge en base a otro, siendo o bien la prolongación del mismo incorporando algunos elementos nuevos en su formulación, o bien partiendo de uno de ellos como base para la elaboración de las predicciones concernientes a elementos omitidos en el primer modelo.

Los modelos que hemos agrupado bajo la denominación de “comportamiento personal” tratan de dar las explicaciones a los comportamientos religiosos de los individuos en sus diversos aspectos. Así veremos el análisis de elementos tales como la participación en los actos religiosos, de la práctica religiosa entendida de forma más amplia incluyendo no solamente la asistencia a los servicios religiosos sino también comportamientos personales en respuesta a las exigencias e imposiciones de los diversos grupos religiosos. Tal como hemos visto en la parte en la que hemos presentado el análisis de la importancia y lugar de los datos estadísticos²⁵³ disponemos de resultados de las encuestas donde los individuos reportaban no solamente la frecuencia de su participación en los servicios religiosos, sino también sus creencias, diferenciando incluso entre los objetos de las mismas, la fuerza de

²⁵³ Cfr. Capítulo 5.

estas creencias, la importancia que las mismas tienen en la toma de sus decisiones, los hábitos del comportamiento religioso “heredado”, etc. Todo ello constituye el *capital religioso humano* siguiendo la denominación propuesta por Iannaccone. Por ello, todos estos elementos los encontraremos principalmente, aunque no exclusivamente, en los modelos de comportamiento personal. Estudiaremos también el modelo de producción religiosa, teniendo en cuenta que dado el carácter de la mayor parte de las religiones, la participación en los actos religiosos se convierte de forma implícita en un peculiar proceso productivo de los productos (*commodities*) religiosos que sirven para la satisfacción de la demanda de los mismos. Estudiaremos en este mismo lugar también y con más detención los *inputs* que intervienen en el proceso productivo de los bienes religiosos y la relación existente entre ellos. Tal y como hemos aludido en párrafos anteriores, al exponer el modelo base, uno de los principales elementos que toman parte en el proceso productivo es el dinero. La aportación que los individuos realizan de este elemento a los grupos religiosos constituye aquello que ha sido denominado como donaciones. Por tanto estudiaremos también los modelos de las donaciones. Por último, cerraremos nuestra exposición con la presentación de los modelos que incorporan el factor riesgo en la toma, por parte de los individuos, de las decisiones referentes a *lo religioso* como puede ser la elección de un determinado *credo*, el grado de participación y compromiso con una denominación concreta etc. Donde sea necesario, para una mejor comprensión del modelo, presentaremos los resultados de algunas de las estimaciones realizadas por los autores. Estas referencias serán escasas en el texto, ya que hemos optado por agrupar la mayor parte de las mismas en un breve apéndice documental (cfr. Apéndice) donde se recogen algunos fragmentos de textos más ilustrativos como las tablas con los resultados de las estimaciones. En cada caso se notificará de forma adecuada para remitir a los apartados en cuestión.

Iniciaremos nuestra presentación con el primer modelo formal de participación religiosa publicado en el año 1975 por Azzi y Ehrenberg. En nuestra exposición seguiremos un orden lógico – teniendo en cuenta la complejidad creciente de los modelos o la vinculación estrecha del tema estudiado – más que cronológico de las fechas de publicaciones de los artículos.

1. El modelo de participación religiosa

El modelo desarrollado por Corry Azzi y Ronald Ehrenberg, publicado con el título “Household Allocation of time and church attendance” en *Journal of Political Economy* en el año 1975, es de los primeros modelos formales que estudian algunos aspectos de la religiosidad desde el enfoque de teoría económica. Los autores proponen estudiar los determinantes de la participación en las actividades religiosas, basándose en los modelos de asignación de tiempo entre las diversas actividades. Lo hacen a través de modelo de maximización de función de utilidad familiar (de una familia compuesta por marido y mujer) en múltiples períodos (incluyendo post-vida), incluyendo entre sus implicaciones la naturaleza de los ciclos vitales de la participación religiosa de las familias, y la división de la participación religiosa entre el marido y la mujer.

“A rapidly growing number of papers by economists has analyzed the allocation of household members’ time among various market and nonmarket activities.(...) since household members’ participation in religious activities requires the use of their time, it seems logical for economists to utilize a similar framework to analyze certain dimensions of religiosity. We utilize such a framework in this paper as the basis for an empirical investigation of variations in church membership and church-attendance rates.” (Azzi and Ehrenberg 1975, p. 28)

1.1. Presentación del modelo

El elemento crucial que distingue la participación religiosa de todo otro tipo de participación en otras actividades es que, en las otras actividades, el individuo que decide participar en ellas, puede recibir los beneficios de ellas provenientes solamente antes de su muerte.

“This assumption is inappropriate for a model of religious participation, because most religions promise their members some form of an afterlife. Furthermore, the expected afterlife benefits are often viewed by individuals as

being at least partially related to their allocations of time to religious activities. This suggests that household participation in church-related activities should be analyzed in the context of multiperiod household-allocation-of-time model which allows for «afterlife consumption», with this variable being at least partially a function of the household's investment of members' time in religious activities during their lifetimes.” (Azzi and Ehrenberg 1975, p. 28)

El estudio se basa en el análisis de los datos procedentes de las estadísticas que recogen la información sobre la asistencia a la iglesia en los Estados Unidos, a saber:

- Porcentaje de americanos que asisten a la Iglesia cada semana. Años seleccionados 1939-1973
- La frecuencia media de la asistencia y el porcentaje de los creyentes en la post-vida, según las religiones, 1973
- Los miembros de las iglesias, en porcentaje de población, según los estados (1926, 1936, 1952)

Tras comentar brevemente algunos de los datos reflejados en las tablas presentadas, como las variaciones en la participación o pertenencia en la iglesia entre los diversos estados, concluyen que un modelo económico de la participación religiosa debería contribuir a la explicación de este fenómeno.

Este modelo, según los autores, *“presents the first systematic attempt by economists to analyze the determinants of individual's participation in religious activities.”* (Azzi and Ehrenberg 1975, Abstract) Por supuesto, no es el primer modelo que busca estudiar las regularidades que se pueden observar en las actividades religiosas de las personas. Por ejemplo, tal y como puntualizan los autores, los sociólogos que han estudiado los fenómenos religiosos han fijado algunas regularidades en el comportamiento de las personas relacionado con la religiosidad. Así por ejemplo tenemos que:

1. Las mujeres tienden a participar en las actividades relativas a la iglesia más que los hombres

2. La asistencia a la iglesia tiende a crecer con la edad. (algunos han observado que hay un cierto decrecimiento con la edad hasta la edad entre 30-35 años, o también con gente muy anciana. Esto último puede explicarse con delicado, por lo general, estado de salud)
3. Solamente una débil relación se encontró entre el ingreso (o clase social) y la asistencia a la iglesia. Usualmente la relación es positiva, pero algunos investigadores la encuentran “backward bending” (la participación es la mayor para el grupo de mediano ingreso)
4. Los negros atienden a la iglesia más que los blancos.
5. La participación es mayor en círculos rurales que en áreas urbanas.

A estas cinco regularidades apuntadas por los sociólogos, serán a las que buscarán dar respuesta los autores en el modelo de asignación de tiempo a las actividades religiosas²⁵⁴. De modo que, en primer lugar, establecen los motivos por los que los individuos parecen participar en las actividades relacionadas con la iglesia.

- “*salvation motive*” – el consumo del individuo en la post-vida está relacionado con la participación en la vida presente.
- “*consumption motive*” – los individuos pueden obtener la satisfacción de la pertenencia a la iglesia debido a sus creencias o solamente por razones sociales.
- “*social pressure motive*” – la presión social de una comunidad puede inducir a que la pertenencia y la participación religiosa incrementen el éxito profesional del individuo.

El modelo se basa en el motivo de salvación de la participación religiosa, pero se introduce también otros motivos indicando de qué manera estos alteran las implicaciones del modelo. “*Although all three motives are undoubtedly present, our model will primarily consider the salvation motive, as strong testable*

²⁵⁴ “Our research abstracts from the multidimensional nature of religiosity and focuses on church membership and the frequency of church attendance. More generally we are concerned with the household’s allocations of time toward religious activities and we take its members’ religious beliefs as predetermined. That is, we attempt to explain the allocation of time to religious activities given religious belief rather than religious belief itself.” (Azzi and Ehrenberg 1975, p. 29)

implications are derived from the resulting Framework.” (Azzi and Ehrenberg 1975, p. 32)

Las predicciones del modelo son contrastadas empíricamente usando métodos multivariantes con dos distintas fuentes de datos. Veamos algunos elementos fundamentales del modelo formal presentado por los autores.

Asumimos que la familia, compuesta por marido y mujer, tiene las preferencias ordenadas que pueden ser descritas por una función de utilidad cuasicóncava

$$U=U(C_1, C_2, \dots C_t, \dots C_n, q),$$

Donde C_t representa el consumo total esperado en el período t , y q el valor esperado del consumo después de la muerte²⁵⁵. Para simplificar, al inicio del análisis, se asume que el tiempo de vida de los dos miembros es conocido, y llega hasta el período n para ambos.

El consumo de cada período t está dado por una función que combina los bienes adquiridos x_t y la asignación de tiempo del esposo h_{1t} y de la mujer h_{2t} al consumo familiar, y lo transforma en unidades de consumo final C_t . (Para simplificar se asume que la función es igual en todo período, continuamente diferenciable y cóncava):

$$C_t = C(x_t, h_{1t}, h_{2t}) \text{ para cada } t.$$

Asumimos que se cree en el consumo esperado después de la muerte que es una función continuamente diferenciable y cóncava del tiempo destinado a las actividades “church-related” o devocionales tanto por el marido (r_{1t}) como por la mujer (r_{2t}) en cada período de su tiempo de vida.

$$q = q(r_{11}, r_{12}, \dots r_{1n}, r_{21}, \dots r_{2n}).$$

Las especificaciones precisas de la función están determinadas por las creencias de los miembros de la familia – asumiendo que para los no-creyentes el valor $q=0$; En el contexto de este modelo no asignarán nada de su tiempo a las

²⁵⁵ “Our household’s view of the afterlife is not one of an all-or-nothing proposition (heaven or hell), it is rather that there exists a continuum of possible outcomes. The stream of expected afterlife benefits will last indefinitely into the future. However, if the household has any positive subjective rate of time preference, we can convert this infinite duration flow into a finite expected discounted present value of afterlife benefits (as of period $n+1$) which we denote by q . Thus, we can represent an infinite horizon model by an $n+1$ period model.” (Azzi and Ehrenberg 1975, p. 33)

actividades religiosas, aunque en modelos más generales, donde el motivo de “social-pressure” es más importante, su participación en las actividades religiosas será racional.

Los precios de los bienes de mercado en cualquier período del tiempo los denotaremos p ; w_{1t} y w_{2t} los ratios de salarios del marido y la mujer, respectivamente, en el período t ; i el tipo de interés constante del mercado; v el ingreso exógeno NONLABOUR de la economía familiar en cada periodo; l_{1t} y l_{2t} las horas de trabajo en el período t del marido y de la mujer respectivamente. Asumiendo que no está previsto en los planes de la familia dejar algún patrimonio, su restricción de *lifetime discounted income*, está dada por:

$$\sum_{t=1}^n \left[\frac{px_t}{(1+i)^{t-1}} \right] = \sum_{t=1}^n \left[\frac{(v + w_{1t}l_{1t} + w_{2t}l_{2t})}{(1+i)^{t-1}} \right] \quad (4)$$

Si T es el tiempo total disponible por período, las restricciones del tiempo están dadas por:

$$h_{jt} + r_{jt} + l_{jt} = T \text{ para } t=1, 2, \dots, n; \text{ y } j=1, 2 \quad (5)$$

donde

$$x_t, h_{jt}, r_{jt}, l_{jt} \geq 0 \text{ para todo } t \text{ y } j \quad (6)$$

Los supuestos anteriores constituyen un problema, bien definido, de maximización, y realizando las sustituciones podemos obtener el Lagrangiano para maximizar la función.

$$L = U \left[C(x_1, h_{11}, h_{21}), C(x_2, h_{12}, h_{22}), \dots, C(x_n, h_{1n}, h_{2n}), q(r_{11}, \dots, r_{1n}, r_{21}, \dots, r_{2n}) \right] \\ + \lambda \left\{ \sum_{t=1}^n \left[\frac{px_t}{(1+i)^{t-1}} \right] - \sum_{t=1}^n \frac{v + \sum_{j=1}^2 w_{jt} (T - h_{jt} - r_{jt})}{(1+i)^{t-1}} \right\} \quad (7)$$

No entraremos en los detalles del modelo, pues lo que a nosotros nos interesa en este lugar, es mostrar de qué manera el modelo presenta la vía de solucionar el problema que se plantea, y cuáles son los elementos del problema a las que postula haber dado la solución o explicación.

Si asumimos que existe la solución interior, entonces la condición de primer orden requiere que:

$$\frac{\partial q / \partial r_{1t}}{\partial q / \partial r_{2t}} = \frac{w_{1t}}{w_{2t}} \text{ para cada } t \quad (8)$$

Si el marido y la mujer son igualmente eficientes en la producción de los beneficios esperados de post-vida – en el sentido que si los dos destinan la misma fracción de tiempo a las actividades religiosas en un período, su “producto marginal” en la producción esperada beneficio-post-vida serán iguales para este periodo.²⁵⁶ De la ecuación (8) se deduce que si sus salarios en el mercado son iguales en un período dado, entonces dedicarán el mismo número de horas a las actividades religiosas en el período dado. Ahora bien, si el salario del marido excede al de la mujer, en cualquier período, esto implica que la mujer dedicará más horas a las actividades religiosas que su marido. Por tanto una plausible explicación del hecho que las mujeres frecuentemente participan más en las actividades *church-related* que los hombres, es que las mujeres suelen afrontar menores salarios en el mercado.

Si asumimos por el momento que los salarios son constantes para el marido y la mujer, entonces, en el optimum, la condición de primer orden puede ser representada de la siguiente manera:

$$\frac{\partial q / \partial r_{jt}}{\partial q / \partial r_{jt-1}} = (1+i)^{-1} \text{ para cada } t \text{ y } j=1 \text{ ó } 2 \quad (9)$$

Esta condición requiere que los miembros de la familia reasignen su tiempo a las church-related actividades a medida que avance el tiempo. Es decir, el numero de horas por período destinadas a las actividades religiosas debería incrementarse con la edad.²⁵⁷

“The reason for this result should be obvious. Models of optimal accumulation of human capital show that it is optimal for individuals to

²⁵⁶ Los autores presentan, en la nota al pie de página, un ejemplo de una función de producción que cumple con el supuesto.

²⁵⁷ Para la presentación formal de la condición en el optimum remitimos al artículo original.

concentrate their investment in human capital in the early stages of their life cycles since this will enable them to recoup the returns from the investments for a larger number of years. In contrast, the theory of investment in religious capital developed here implies that it is optimal to concentrate “investment” in the latter stages of the life cycle because the expected returns will not be generated until the end. The forces which generate a monotonically declining human-capital-investment profile with age will also generate a monotonically increasing «religious-capital-investment profile» with age.” (Azzi and Ehrenberg 1975, p. 35)

Además, si relajamos la condición de los salarios constantes, tendremos que a mayor aumento en los salarios, menor será el ratio en el que se incremente la participación en las actividades religiosas con la edad. Y también, las horas destinadas a las actividades religiosas entre las mujeres tenderán a crecer más rápidamente que entre los hombres. De igual manera, dado que el consumo esperado en la post-vida es un bien normal, el incremento en el nivel exógeno del ingreso NONLABOUR, incrementará la participación religiosa, es decir:

$$\frac{\partial r_j}{\partial v} > 0 \text{ para } j=1 \text{ ó } 2;$$

La respuesta – tiempo que el individuo destinará a las actividades religiosas – a las variaciones en el salario, puede ser descompuesta en dos elementos: “*the sum of an income-compensated own substitution effect* $\left(\frac{\partial r_j}{\partial w_j} \right)^*$ *and an income effect:*

$$\frac{\partial r_j}{\partial w_j} = \left(\frac{\partial r_j}{\partial w_j} \right)^* + l_j \cdot \left(\frac{\partial r_j}{\partial v} \right) \text{ for } j=1 \text{ or } 2.$$

Under weak assumption, the compensated substitution can be shown to be negative, while the income effect presumably is positive. Thus the uncompensated own substitution effect is unrestricted in sign” (Azzi and Ehrenberg 1975, p. 36)

1.2. Ampliación del modelo

Los autores presentan también una generalización del modelo en el que incluyen, además del “*salvation motive*”, el “*consumption motive*”, sustituyendo la función de la utilidad por la siguiente:

$$U=U(C_1, s_1, C_2, s_2, ..., C_n, s_n, q),$$

Siendo s_t el valor de consumo de la participación religiosa en el período t . Se asume que es una función continua y cóncava del tiempo destinado por el marido y la mujer a las actividades religiosas durante el período:

$$s_t = s_t(r_{1t}, r_{2t}) \text{ para cada } t$$

“If the husband and wife are equally efficient in the production of both current religious-consumption benefits and expected afterlife benefits, as long as her market wage is lower the wife will continued to spend a greater number of hours in religious activities.” (Azzi and Ehrenberg 1975, p. 37)

Incluso si suponemos los salarios constantes durante dos períodos, no existen a priori ningunas bases para concluir que la participación debería incrementarse con la edad, debido al “*consumption motive*” de la participación religiosa. Pero si “*salvation motive*” es substancialmente más importante para los individuos que el “*consumption motive*”, entonces todas las previas implicaciones concernientes a la edad-participación-religiosa parecen permanecer iguales.

Claramente, aquellos factores que incrementan la satisfacción por la participación religiosa, deberían influir en la asignación del tiempo destinado a las actividades religiosas. Así, los autores se refieren a las diferencias de participación en los entornos urbanos o rurales. En estos últimos, el valor social de las actividades religiosas es mayor debido a limitadas alternativas que presenta el mercado rural en comparación con el mercado urbano. Por ello, la participación religiosa en los entornos rurales es mayor que en los entornos urbanos.²⁵⁸

²⁵⁸ “Similarly, racial discrimination may take the form of limiting market consumption alternatives of nonwhites relative to whites and thus lead to higher nonwhite religious participation. In addition, factors such as whether both husband and wife are members of the same religion and the number of school-age children in

Todas las conclusiones del modelo, en el que se ha supuesto el momento de la muerte como dado, pueden obtenerse de igual manera si suponemos el momento de la muerte como incierto.²⁵⁹

1.3. Prolongaciones empíricas del modelo – estudios econométricos

A continuación se presentan los tests econométricos de las implicaciones derivadas del modelo presentado, utilizando dos fuentes de datos estadísticos: Los datos de la pertenencia a la iglesia para todo el país de los años 1952, 1936 y 1926; y la encuesta sobre la anual frecuencia de la asistencia a la iglesia para aprox. 1500 estadounidenses adultos en el año 1973.

Resultados de las estimaciones:

Para los datos del 1952, se encuentra las siguientes regularidades, las cuales confirman las predicciones del modelo que se ha establecido:

1. A mayor porcentaje de mujeres, mayor proporción de la población que pertenece a la iglesia;
2. La variable riqueza, (en 2 modalidades) también tiene efecto positivo;
3. Los salarios (tanto masculinos como femeninos) tienen efecto negativo;
4. La edad también tiene efecto positivo (excepto a partir de los 65 que puede explicarse con la muerte o estado de salud más delicado.

Estimando el modelo un poco más complejo, gracias a las variables disponibles del año 1973 tenemos:

1. A mayor edad crece la participación;

a family should influence the current consumption value of religious activities and, therefore, the household's religious participation.” (Azzi and Ehrenberg 1975, p. 38)

²⁵⁹ “Specifically, if we assume that the husband and wife die at the same time, that the probability of the household's death in early periods is small, and that expected afterlife consumption starts in period $n+1$ regardless of the household's time of death, then all of our results follow. Once the probability of death in period becomes relatively large, however, we may observe religious participation declining with age. That is, once an individual is faced with a relatively high probability of death in a period it may become optimal for him to concentrate his religious participation as early as possible, since he may not survive to «invest» in future periods. Thus, the introduction of an uncertain time of death leads to the possibility of declining age-religious-participation profiles for aged.” (Azzi and Ehrenberg 1975, p. 38)

2. Las mujeres van a la iglesia más que los hombres;
3. Los no-blancos más que los blancos;
4. La creencia en post-vida es el mayor determinante de la asistencia en todos los grupos;
5. Tener un esposo(a) de la misma religión incrementa la participación religiosa para la mayoría de grupos;
6. Divididos en 4 grupos referentes al estado de salud (excelente, bueno, regular, malo) – definiendo la variable dicotómica – se ve que comparando con los primeros los demás tienden a tener reducida participación religiosa. (aunque es insignificante para los de malo estado de salud – lo cual puede presentar que el aumento del coste de participación está contrarrestado por mayor probabilidad de muerte);
7. Cuando sus coeficientes son estadísticamente significativos, el incremento del número de niños en edad pre-escolar reduce la participación, y el incremento de niños en edad escolar, la aumenta;
8. Son insignificantes generalmente los índices del prestigio ocupacional (tanto individual como de esposo)²⁶⁰;
9. También se han estimado las ecuaciones con variables de nivel de educación, (tomados en pareja el efecto es positivo, solo para esposo, es negativo) pero, los autores alegan que los niveles de educación pueden influir la producción de los bienes no comerciables a través de otras variables distintas de los salarios, por lo tanto los resultados no deberían ser consideradas como una evidencia fuerte a favor (o en contra) del enfoque;
10. El ingreso influye :
 - a. Para unos primero crece luego decrece
 - b. Para católicos y baptistas es positivo pero insignificante;
11. Analizando los resultados de las estimaciones que estudian la relación entre la edad y su influencia en la participación, afirman:
 - a. Para las mujeres siempre es positiva;

²⁶⁰ "For wives who are respondents and are not in the labor force, an increase in the spouse's wages increases the market- goods available to combine with their own time in household production, thereby increasing the value of their time spent in household production relative to time spent in religious participation. This should induce them to reduce their religious participation." (Azzi and Ehrenberg 1975, p. 39)

- b. Para los hombres varía, entre la forma de U (primero decrece y luego crece), o creciente.

Como vemos, los estudios econométricos presentados por los autores, parecen confirmar las predicciones derivadas de la teoría y reflejadas en el modelo que hemos expuesto. Por supuesto, y como es de fácil comprobación acudiendo al texto del artículo del año 1975, los autores son conscientes que las limitaciones impuestas por el insuficiente número de datos estadísticos disponibles, no permite en un primer momento desarrollar más el modelo, aunque afirman que las generalizaciones son posibles, siguiendo el enfoque que ellos mismos han propuesto. Por ejemplo, una de las generalizaciones podría modificar la función de la producción-de-beneficios-post-vida, permitiendo la sustitución del tiempo por los bienes de mercado, como por ejemplo las contribuciones a las iglesias, a las actividades caritativas, o en general.²⁶¹ Cfr. Azzi and Ehrenberg (1975, p. 51).

1.4. Extensión y confirmación del modelo con nuevos datos

En el artículo “Household Allocation of Time and Religiosity: Replication and Extension” publicado dos años después del artículo anteriormente comentado, Ehrenberg presenta los resultados de estimaciones que hace con nuevos datos disponibles, con las cuales quiere demostrar la validez del modelo que con anterioridad se ha presentado. Lo hace en respuesta a la publicación de un estudio de Long y Settle²⁶² en el que han querido realizar un examen empírico

²⁶¹ “These generalizations of the model should make it clear that we have only begun the process of development and testing of a unified theory of household allocation of time and religiosity. They also suggest the directions which future empirical results presented in the paper provide strong initial support for our approach and suggest that religious participation should be added to the growing set of nonmarket activities which have proven amenable to being analyzed in a household-allocation-of-time framework.” (Azzi and Ehrenberg 1975, p. 53)

²⁶² Long y Settle en su artículo “Household Allocation of time and church attendance: Some Additional Evidence.” hacen una revisión del modelo presentado por Azzi y Ehrenberg (A-E) “[They] discuss a further empirical test of the A-E model of religiosity and reports findings for key economic variables that conflict with those of A-E. Our empirical results, taken together with the A-E findings, suggest that one should perhaps adopt a less sanguine attitude than do A-E toward the contribution of economic variables in explaining church attendance.” (Long and Settle 1977, p. 409). Para contrastar la validez del modelo A-E realizan unas regresiones con la asistencia a la iglesia como variable endógena y las siguientes variables explicativas: edad, ingresos del marido, ingresos de la mujer, número de niños menores de 6 años, número de niños en la

de la teoría de Azzi: “*Stephen Long and Russel Settle’s (1977) empirical tests of the economic theory of religiosity presented by Corry Azzi and myself (1975) in this Journal tend to be less supportive of our theory than were our original results.*” (Ehrenberg 1977, p. 415).

El artículo no incluye modificaciones del modelo que hemos presentado anteriormente, tan solo los resultados de las estimaciones que contrasta con las predicciones de la teoría por ellos presentada. Sin reproducir aquí los datos, queremos presentar los resultados básicos de las estimaciones, como muestra de la extensión del enfoque utilizado por los autores. De este modo, como veremos reflejado en la cita que transcribimos al final, se quiere demostrar la validez del enfoque del estudio de la asignación del tiempo por parte de los individuos (economías familiares) entre las diversas actividades.

Utiliza los datos de la National Fertility Survey, del año 1965, de una encuesta a 5600 mujeres de USA sobre el comportamiento reproductivo, pero que contiene datos de la dimensión de la participación religiosa (no tiene en cambio datos sobre los salarios ni de las mujeres ni de sus maridos). Los divide en 9 grupos (protestantes, baptistas, luteranos, episcopaliano, metodistas, presbiterianos, católicos, judíos, mormones.)

De los principales resultados de las estimaciones, subraya lo siguiente:

1. La asistencia media de las mujeres supera a la media de los hombres (excepto entre los católicos!!!!). Las medias son muy bajas para los judíos (ver lo referente a la segunda parte de este artículo *infra*);
2. La asistencia a la iglesia crece con la edad, o primero decrece y luego crece, (en 16 de los 18 casos siendo estadísticamente significativa en 10);

edad entre 6-18 años, salud, ingresos no salariales, ocupación profesional, la religiosidad del padre y de la madre, etc. No nos interesa entrar en los detalles de la regresión, para ellos remitimos al artículo original, ni de los resultados de la misma y su relación con aquellos presentados por Azzi y Ehrenberg. Lo que observamos es que, la principal variación con respecto al aquel modelo es la inclusión de mayor número de elementos como variables explicativas en la regresión. Long y Settle, concluyen su artículo: “*Notably, our regressions – which yield a number of estimates for the key economic variables unlike obtains by A-E – are usually more successful than A-E’s regressions in explaining variation in the frequency of church attendance. Nevertheless, we are able to explain, at most, only 35 percent of the total variation in church attendance with these models, suggesting that there are a number of important determinants of church going for which neither we nor A-E adequately control. We do not know whether economic variables will ultimately prove important to an understanding of church attendance; however, it is clear (as A-E note) that there is much remaining to be understood about religious behavior.*” (Long and Settle 1977, p. 413).

3. El perfil de edad-asistencia a la iglesia es más inclinado para las mujeres solo en 4 de los 9 casos;
4. Cuando es significativo el incremento en la educación incrementa la asistencia (lo explica diciendo que más el reflejar el incremento del coste de oportunidad, puede reflejar la tendencia general de gente educada a participar en actividades organizadas), mientras que el ingreso total familiar no tiene efectos sistemáticos;

Los datos que ha utilizado (tanto aquí como en otros estudios) se refieren a la frecuencia anual de asistencia a la iglesia, mientras que la teoría expuesta en el 1975 habla del total del tiempo destinado a la actividad religiosa (oración personal en casa, voluntariado etc.)

Para ello introduce otras 4 variables (para cada una de las siete denominaciones más representadas – en proporción de su representatividad en la muestra). Utilizando sobre todo las variables Dummy de respuestas sobre la oración, si tiene diaria actividad religiosa, si se considera más religioso que la media de población etc. Los resultados son parecidos con los anteriormente presentados, y sobre todo reflejan que la religiosidad crece con la edad.

En la segunda parte, hace un análisis de los datos de 1969 del estudio de 7500 familias judías en EEUU. Esto le permite analizar:

- la sustitución entre tiempo y bienes en la participación religiosa;
- la teoría del ciclo vital de las contribuciones que puede ser generada en base al modelo. Las implicaciones fuertes del modelo son:
 - aun permaneciendo los ratios de salario constantes en el ciclo vital, los gastos en los bienes dedicados a las actividades religiosas crecen con la edad;
 - si crecen los salarios, puede que no crezcan las contribuciones con la edad, pero el ratio de las contribuciones con la asistencia sí crecerá con la edad.

Los resultados:

- se confirma la teoría del ciclo vital: tanto para hombres como para mujeres la asistencia tiene forma de U (disminuye primero y luego crece);

- para las mujeres este crecimiento posterior es más pronunciado que para los hombres, por lo tanto el ratio de participación de las mujeres con la de los hombres es creciente;
- Crece, con la edad, la probabilidad de pertenecer a la sinagoga, como a los clubes que ambos esposos pertenecen;
- El ratio de contribuciones y la asistencia crece con la edad;
- Como se esperaba, el incremento en los salarios del marido, reduce su asistencia a la sinagoga; y reduce el ratio de asistencia o del total de su asistencia respecto a la de su pareja;
- El incremento en las horas de trabajo semanales de la mujer incrementa el ratio de la asistencia del marido con el total de la asistencia de la pareja;
- Estas dos observaciones proporcionan fuerte evidencia que los salarios relativos tienen que ver con la determinación del intrafamiliar asignación del tiempo a las actividades religiosas;
- El incremento en el ingreso total de la familia lleva al incremento de los dos esposos de participar en los clubes sociales, la probabilidad de la familia de ser miembros de la sinagoga, el nivel de las contribuciones, y el ratio de las contribuciones y la asistencia.

Todos estos resultados son consistentes con el modelo de asignación del tiempo

“Consequently, although the evidence is not totally unambiguous, the estimates discussed here do lend further support to the view that religious participation, like other nonmarket activities, can be usefully analyzed in a household allocation of time framework.” Ehrenberg (1977, p. 423).

2. El capital religioso humano en el modelo de práctica religiosa

"This study uses economic Concepts of household and human capital to develop and test a new model of religious participation." (Iannaccone 1990, Abstract)

El modelo que presentaremos trata de explicar algunos elementos del comportamiento religioso de los individuos o de las familias partiendo del análisis del capital religioso humano. Como veremos es un elemento recurrente en la obra de Iannaccone, sin embargo encontramos este modelo de forma explícita presentado por Iannaccone en el artículo: "Religious Practice: A Human Capital Approach", publicado en *Journal for the Scientific Study of Religion* en el año 1990, y posteriormente desarrollado y adaptado en el artículo "Household production, human capital, and the economics of religion" publicado en el año 1995.

Debido al avance de que en aquellos años se ha dado en las técnicas computacionales que facilitaron el análisis de datos estadísticos, se ha progresado en el estudio socio-científico de la religión y del comportamiento religioso²⁶³. Entre los elementos en los que se funda el modelo es la concepción de la práctica religiosa como un proceso de producción llevado a cabo por las familias (economías domésticas) tal y como apuntábamos en la presentación de *household production function*. Lo que se propone explicar mediante este modelo, son algunas pautas de comportamiento que se deducen de los datos estadísticos disponibles, a saber:

- movilidad entre denominaciones
- la edad de conversión
- matrimonios interreligiosos
- participación religiosa
- sustitución de los *inputs* (dinero y tiempo)

²⁶³ Así lo afirma cuando dice: "As a consequence, many of the basic facts of religious behavior have been known." (Iannaccone 1990, p. 297)

2.1. En qué consiste el modelo

El modelo que desarrolla, asumiendo que las prácticas religiosas pueden ser analizadas como procesos productivos²⁶⁴, se basará sobre todo en el papel que en este proceso productivo jugará lo que será denominado el capital religioso humano. *“Human capital, particularly human capital pertaining specifically to one’s religion, comprises another class of input. It is the input class most central to my analysis.”* (Iannaccone 1990, p. 299)

Estos *inputs* incluyen:

- Bienes comerciables:
 - vestido de domingo
 - transporte
 - ofrendas y contribuciones monetarias
- tiempo y trabajo:
 - Aquel dedicado a asistir y viajar a los actos religiosos,
 - oración,
 - meditación,
 - lectura de escrituras,
 - el tiempo y esfuerzos dedicados a la caridad religiosa u otra conducta motivada por asuntos religiosos.
- El capital humano²⁶⁵, especialmente aquel referente a la religión de cada uno.²⁶⁶

²⁶⁴ “Religious practice can also be viewed as a productive process. Purchased goods, household time, and human capital affect a family’s capacity to “produce” religious satisfaction just as they affect its capacity to produce meals, health, offspring, and recreational enjoyment. To be sure, religious products are complex and largely unobservable (though possibly no more so than recreational enjoyment). Nevertheless, the inputs to religious production are measurable and indeed are already routinely measured by researchers” (Iannaccone 1990, p. 299)

²⁶⁵ Como vemos el capital religioso humano es, como más adelante lo denominaré Iannaccone *habit forming* y que se incrementa con la misma práctica religiosa: “It is also true that religious capital is an important product of religious activity. Many religious activities are explicitly «marketed» as a type of personal investment: Religious services are designed not only to inspire or entertain the participants, but also to instruct them; religious acts of charity and love are supposed not only to better the lot of others, but also to better the actors as well. In one way or another virtually every religion promises improved prospects on this life or the next.” (Iannaccone 1990, p. 299)

²⁶⁶ “The skills and experience specific to one’s religion include religious knowledge, familiarity with church ritual doctrine, and friendship with fellow worshipers. It is easy to see that these skills and experience, which I will call religious human capital, are an important determinant on one’s ability to produce and appreciate religious commodities.” (Ibid.)

"These examples illustrate a fundamental interaction between religious capital and religious participation. Religious capital is both a prerequisite for and a consequence of most religious activity. Religious human capital – familiarity with a religion's doctrines, rituals, traditions, and members – enhances the satisfaction one receives from participation in that religion and so increases the likelihood and probable level of one's religious participation. Conversely, religious participation is the single most important means of augmenting one's stock of religious capital. (...) religion is like many other household activities that involves learning by doing." (Iannaccone 1990, pp. 299-300).

Algunas de las predicciones (tanto en la economía como en la religión) aportan explicaciones teóricas para los hechos bien conocidos pero poco entendidos. Otras sugieren nuevas líneas de investigación empírica. El mismo estudio hace un análisis de las predicciones sobre cambios en la denominación (religiosa), matrimonios interreligiosos, conversiones y la participación religiosa. Afirma también: *"The purpose is to illustrate the value of an approach rather than to prove any particular hypothesis"* (Iannaccone 1990, p. 300).

2.2. Prolongaciones empíricas, (estudios estadísticos)

Pasa posteriormente a analizar las variables antes mencionadas. Así, sobre la movilidad de denominación afirma que:

- depende de las habilidades desarrolladas (o enseñadas) por los padres: *"Most of children's religious human capital is built up in a context determined and favored by their parents"* (Iannaccone 1990, p. 300)²⁶⁷.
- se da mayormente entre denominaciones más afines – es decir más cercanas o parecidas en lo referente a los ritos, la doctrina, el estilo de vida etc. – ya que la educación recibida en las familias es parte de lo que denominamos el capital humano. Estas dos predicciones pueden observarse confirmadas por

²⁶⁷ *"Since religious capital accumulates largely as a by-product of religious participation, and since religious capital provides an incentive for further religious participation, the household production model predicts that people's adult rates of religious participation correlate strongly with their childhood religious participation and training."* (Iannaccone 1995 c, p. 15)

el estudio realizado por Kluegel (1980) sobre la movilidad denominacional y también algo similar observa Mueller (1971)

Sobre la edad de conversión establece un modelo en que afirma que esta debe darse a la temprana edad, pues luego el coste de desarrollar las propias habilidades es mayor si esto ocurre más tarde. Cita algunos estudios de años, 1929, 1957, 1975, etc., donde la edad para comprometerse con la religión se establece entre 15 a 17 años para los hombres. Si se trata de cambiar de religión la edad media es de 25 años. Por tanto: *"Eleventh-hour conversions of aging sinners preparing at last to meet their Maker are mostly mythical"* (Iannaccone 1990, p. 301)²⁶⁸

En lo referente a los matrimonios interreligiosos, aplica aquí las economías de escala²⁶⁹, pues donde los dos son de la misma religión, los bienes invertidos en las actividades religiosas son más eficientes (por ejemplo porque van en el mismo coche a la iglesia). Así también, en los de diversas religiones se gana en eficiencia cuando el cónyuge menos religioso se convierte a la religión del más religioso. Los estudios que cita parecen confirmar estas predicciones del modelo: *"In particular, the tendency to marry within one's denomination is always very strong. Intramarriage rates are higher in denominations with fewer close substitutes, and the intermarriage that does occur tends to be between people from relatively similar religions."* (Iannaccone 1990, p. 302)

Así también la participación es mayor entre los matrimonios pertenecientes a la misma religión. Del modelo propuesto podemos deducir que las parejas de la misma religión participarán más en las actividades religiosas, ya que, según el autor, los cónyuges de la misma religión pueden fabricar los productos religiosos de manera más eficiente. Así lo demuestran los estudios y los análisis estadísticos de los datos disponibles sobre los cuales realiza algunas regresiones y presenta los resultados²⁷⁰.

²⁶⁸ En el capítulo 9 ofreceremos un breve comentario y análisis de algunos ejemplos de interpretación de los hechos históricos por parte de los autores. Como veremos, ciertas afirmaciones, como por ejemplo la presentada en la cita sobre las conversiones, se enfrentan a gran cantidad de hechos históricos – comprobables empíricamente – que las contradicen.

²⁶⁹ *"A household can produce religious commodities more efficiently when both husband and wife share the same religion. Shared-faith households benefit from «economies of scale.»"* (Iannaccone 1995 c, p. 11)

²⁷⁰ En el apéndice A.1, reproducimos las tablas con los resultados de las distintas regresiones que realiza el autor sobre la participación religiosa (tablas 1, 2 y 3) y sobre las creencias en el cielo, la vida después de la muerte y en la Biblia como Palabra de Dios (tabla 4). Reproducimos ahí también dos gráficas (figuras 2 y 3) que representan la relación entre las contribuciones, la asistencia y la edad.

Sobre la educación religiosa, el modelo predice que los ratios de la participación religiosa entre los adultos estarán fuertemente correlacionados con su participación y educación religiosa recibida. Así también lo confirman los estudios empíricos.

En la conclusión lo que afirma es: *“None of these findings is, by itself, very surprising. What is surprising, however, is that so many different findings emerge as predictions of a single model. The concepts of household production and human capital deserve attention precisely because they explain so much of what we already know about religious participation”*. (Iannaccone 1990, p. 313)²⁷¹

2.3. Extensiones del modelo. Modelo de sustitución de los *inputs* en el proceso de producción y *habit forming*

En el artículo “Household production, human capital, and the economics of religion” al que nos hemos referido en esta parte analiza también el tema de sustitución de los inputs que intervienen en el proceso de producción de los bienes religiosos.

“The concept of «input substitution» underpins many of the most distinctive and important predictions of household production theory. Virtually all production processes, whether household or commercial, require both purchased inputs and labor inputs. (...) Applied to religion the concept of input substitution yields a uniquely economic prediction: people with high monetary values of time will conserve on their time by engaging in money-intensive religious practices. In particular, their money contributions will be high relative to their rates of attendance and vice versa.” (Iannaccone 1995 c, pp. 15-16)

²⁷¹ Recordemos la descripción de lo que significa la explicación de un objeto teórico mediante las construcciones teórico-económicas presentada al inicio del capítulo 2, apartado 5 *supra*. En este sentido, como se verá con toda la claridad, la afirmación que los conceptos de la *función de producción doméstica* y del capital humano *explican* elementos de la participación religiosa de las personas, no podrá ser calificada como verdadera, entre otras cosas por la falta de caracterización, en primer lugar, suficientemente satisfactoria de la acción humana – resultado de la antropología fundamental adoptada, o – en segundo lugar – por la falta de caracterización suficiente del concepto de *commodity* aplicado, por ejemplo, la religión. Las conclusiones presentadas por los autores no pueden ser consideradas, por tanto, ni como explicaciones, ni – mucho menos – como predicciones.

Como todos los *inputs*, acaba midiendo el tiempo en términos de su valor monetario. Así también afectan a la participación religiosa. La proposición que estudiará este modelo afirmará que quienes tengan alto valor monetario de su tiempo dedicarán mas dinero que tiempo a lo religioso, y al revés.

“As people become richer, they contribute more dollars per service attended and, conversely, attend less per dollar contributed” (Iannaccone 1990, p. 310).

“The observed effects across both ages groups and income strata are quite consistent with the conjecture that people substitute money for time in the production of religious commodities.” (Iannaccone 1990, p. 311)

El tema de la sustitución de los inputs en el proceso de producción de religión es una constante en casi todos los modelos de Iannaccone, como con facilidad se puede comprobar en la presentación de los mismos que hacemos en nuestro trabajo. Es suficiente remitirnos a los modelos principales.

En primer lugar el modelo base que hemos expuesto en el apartado 2.2.E del capítulo 4, en el *Supuesto 5* contempla la sustitución de los inputs. El mismo modelo de participación religiosa (o de producción), introduciendo el término de coste de oportunidad, afirma *“On balance, it seems clear that the opportunity cost of time does affect religious behavior, leading to variation in both level and time intensity of religious activity. Regressions analyses of survey data consistently find that as wage rates increase, religious participation becomes more money-intensive, with rates of church contributions rising relative to rates of church attendance.”* (Iannaccone 1998 a, p. 1480). El modelo de crecimiento de las iglesias (Cap. 7, apartado 8) donde precisamente los recursos de los que dispone una iglesia son los determinantes del crecimiento o decrecimiento de la misma, según el modelo ahí desarrollado²⁷²; La *sustituibilidad* de los inputs jugará también un papel fundamental en el modelo de las donaciones religiosas que a continuación comentaremos (apartado 4 del presente capítulo).

Además del tema de la sustitución de los *inputs* introduce un elemento nuevo que somete al análisis, y es el cambio en la participación que se da con el

²⁷² *“It is possible, of course, that the mainline makes up in dollars what it lacks in volunteer hours. Indeed, the proposed model of growth explicitly acknowledges substitution between labor and capital or time and money”* (Iannaccone, Olson et al. 1995 e, p. 709); *“To state the matter bluntly: time and money predict growth better than virtually any other variables.”* (Iannaccone, Olson et al. 1995 e, p. 716)

aumento de edad. Parece que todas las observaciones confirman este hecho ya que los modelos de producción doméstica ofrecen explicación distinta para explicar estas pautas de comportamiento. Por un lado está la explicación de Azzi donde afirma que la gente acude más (invierte más) para conseguir el premio después de la vida (el paraíso) – (apartado 1, *supra* del presente capítulo) . El argumento alternativo es que la religión es “habit forming” (es el elemento que Iannaccone introdujo en su tesis doctoral): *“religious satisfaction depends critically upon the stock of religious human capital that people accumulate, and if this stock of human capital is the product of prior religious participation, then religious involvement will tend to be self reinforcing. As people age, they will tend to become more religious because, in a very real sense, they become more adept at being religious.”* (Iannaccone 1995 c, p. 19)

2.4. Confirmando la teoría, “Lessons from Weekly Attendance Counts”

Nos hemos referido anteriormente, y lo seguiremos haciendo en los subsecuentes apartados, al uso de los datos estadísticos, series temporales y resultados de encuestas como principal elemento en la verificación de los modelos propuestos. En el artículo “Never on Sunny Days: Lessons from Weekly Attendance Counts” publicado por Lawrence Iannaccone y Sean Everton en *Journal for the Scientific Study of Religion* en el año 2004 encontramos un estudio basado en el análisis de las series temporales que representan la participación semanal en las actividades religiosas²⁷³, presentando las regularidades más sobresalientes e integrándolas en (o confirmando con las mismas) las predicciones de la teoría. Como vemos, este artículo dista en el tiempo bastante

²⁷³ “This article explores some salient features of weekly attendance data. We keep the analysis simple, lest statistical subtleties obscure the message that these data are abundant, informative, easily obtained, and immediately relevant both to theory and applied research. We also frame our findings in terms of rational choice, in part because attendance patterns so clearly follow shifts in cost and benefit, but mostly because it underscores the data’s relevance for contemporary scholarship. Personal choice is, of course, the fundamental feature of modern religious observance—be it Christian, Jewish, Moslem, Hindu, Buddhist, or “other.” Americans and Europeans approach religious observance as an activity to be skipped or scheduled along with all the other time-consuming activities that fill their days. On this there is broad agreement, running from the proponents of rational choice theory to their strongest critics. (...)” (Iannaccone and Everton 2004 b, pp. 191-192)

del anterior publicado por Iannaccone en el que se centraba específicamente en el análisis de la participación. No obstante, toda la obra de investigación que se sitúa entre medias, no introduce ninguna ruptura en la línea investigadora. Es más, en el artículo que ahora nos ocupa mencionaremos algunos elementos específicos que con más detenimiento comentaremos en otros modelos donde son tratados con más énfasis.

“Attendance displays all the characteristic features of time series—trends (reflecting long-run growth or decline), cycles (capturing seasonal effects), spikes (corresponding to special events), occasional turning points, and week-to-week random variation. (...) There are, of course, numerous statistical methods that one may apply to time series (...). Simple regression methods can be used to separate a series into different components (such as trend, seasonality, serial correlation, and random variation) and also forecast into the future. Regressions can also identify turning points, exogenous events, and level shifts. More sophisticated methods can be used to model complex intertemporal patterns, relationships across different series (such as attendance, membership, and giving), and the influence of exogenous trends (such as population growth and economic trends).

Given the exploratory nature of this study, we will stick with simple methods. (...) Cost-benefit thinking provides a natural way to interpret the results.” (Iannaccone and Everton 2004 b, p. 193-196)

Para interpretar los datos representados tanto en las gráficas de asistencia a las iglesias, como en los resultados de las regresiones, presenta la *Teoría de asistencia diaria (Theory of Everyday Attendance)*

Como en el modelo base de teoría económica hemos comentado, los determinantes estándar de la demanda incluyen entre otras cosas, el precio del producto y sus características, los precios y las características de otros productos (tanto sustitutos como complementarios); la renta; las cualidades del “capital” tanto social como individual, y las características que determinan las preferencias personales.²⁷⁴

²⁷⁴ cfr. Iannaccone and Everton (2004 b, p. 197)

Los autores afirman qué estos elementos determinan la demanda de los bienes religiosos, más específicamente, en lo que se refiere a la asistencia semanal:

1. Precio del producto, principalmente el valor del tiempo destinado a la asistencia a los actos religiosos.²⁷⁵
2. Los atributos o la calidad del producto ofrecido en los servicios religiosos.²⁷⁶
3. Los substitutos o actividades alternativas.²⁷⁷
4. Los complementos²⁷⁸
5. Ingresos²⁷⁹
6. Capital Social y las características personales.

“Many other individual and household characteristics affect rates of religious observance. (...) Demand theory has the benefit of integrating numerous observations within a single frame- work. For an example of what we mean by integration, consider the attendance habits of typical church-going families (typical, at least, among those known by the authors, including their own families). Week after week, these people illustrate the tradeoff between sleep and attendance by arriving late, or sometimes not at all. More importantly, rates of attendance routinely drop in response to increased opportunity costs—whether the costs arise via professional deadlines, visits

²⁷⁵ “... time is the principal cost of mainstream practice or, more precisely, the total value of time forgone on account of the practice. To estimate the price of church attendance in monetary terms, it thus suffices to multiply the hourly value of a person’s time (known as his or her “shadow wage”) by the full amount of time sacrificed in order to attend. This price corresponds to what an economist would call the marginal cost of attendance—the minimal sacrifice required to attend one more service.” (Iannaccone and Everton 2004 b, p. 197)

²⁷⁶ “The demand for the services of a particular denomination or congregation will thus change when the character or quality of its product changes. Some of these changes are easy to predict, as when the Sunday service features a famous speaker or special holiday program (or, on the downside, as when a series of undistinguished substitute speakers fill in for a vacationing senior pastor).” (Ibid.)

²⁷⁷ “The price of attendance is intimately related to the range and value of competing activities, such as sleep, sports, gardening, shopping, and professional work. As these alternatives become more numerous and more attractive, attendance becomes more costly and, caeteris paribus, less frequent.” (Ibid.)

²⁷⁸ “Church attendance makes some activities easier to pursue. Through church and church- sponsored events, people socialize, obtain childcare, meet and make friends, extend their professional networks, and receive advice, support, and counseling. By increasing the total benefits associated with church membership or church involvement, these activities increase rates of attendance.” (Ibid.)

²⁷⁹ “On the basis of economic theory alone, we cannot predict whether increased income will raise or lower the demand for church attendance or, for that matter, other goods. The conventional wisdom, stretching back to ancient times, strongly suggests that rich people are less religious than the poor (“It is easier for a camel to go through the eye of a needle than for a rich man to enter the kingdom of God” Matthew 19:23). At the level of personal belief this may be true, but at the level of external involvement, nearly all survey data demonstrate a weak, but generally positive, relationship between income and religious observance.” (Ibid.)

from friends or relatives, special weekend events, or snow and ice. These costs and benefits routinely alter attendance rates for “weekly” churchgoers. Stated differently, the ups and downs in most people’s rates of attendance almost certainly mirror cost changes more often than changes in underlying religious beliefs. This insight is sufficiently important to warrant a pair of propositions.

Proposition: *Variation over time in a person’s level of religious observance is more closely linked to variation in the person’s opportunity cost time than to variation in underlying religious beliefs, concerns, or commitments.*

Corollary: *The unstable and idiosyncratic nature of opportunity cost helps explain why standard regressions so poorly predict attendance across people or over time.*

Although many determinants of opportunity cost are hard to predict or observe, others are quite obvious. Consider, for example, the impact of weather, seasons, holidays, and other time-related factors.” (Iannaccone and Everton 2004 b, p. 198);

Con ello introducen nuevos elementos en el análisis específico del *coste de oportunidad* de la asistencia a las iglesias.

De modo que obtenemos los siguientes elementos en nuestro análisis:

a) El clima;

Algunas de los elementos que los autores aquí incluyen están respaldados por las series temporales. Otros (como el *buen tiempo*) son más bien conjeturas deducidas de propias observaciones o, como comentan en una nota al pie: *“Based on personal observations and conversations with pastors, we predict that this good-weather effect is especially pronounced in spring, when months of restrictive weather give way to beautiful days. For many church members, the urge to enjoy an exceptionally beautiful weekend proves too great to resist. We urge some enterprising student to test this hypothesis by coding up the weekly weather (and especially the deviations from past weeks) corresponding to our weekly attendance counts.” (Iannaccone and Everton 2004 b, nota 13, p. 206)*

b) Periodicidad, afirmando que la fluctuación de la asistencia dependiendo de la época del año será relativamente fuerte entre los adultos más

jóvenes y las familias con hijos en edad escolar, y relativamente débil para los ancianos;

- c) Las restricciones de tiempo, ya que la abundancia de actividades alternativas es la que muchas veces atrae a los seguidores de unas iglesias hacia otras actividades distintas de los servicios religiosos. Por lo que, los autores presentan como colorarlo la afirmación que el buen tiempo y fines de semana libres son “enemigos de la asistencia”²⁸⁰;
- d) Fiestas²⁸¹;
- e) Sustitución intertemporal²⁸²;

Concluyen afirmando la necesidad de seguir el análisis y el estudio de los datos que reflejan la asistencia semanal, para profundizar en otros aspectos de la religiosidad y especialmente de sus determinantes y consecuencias (como las donaciones, el crecimiento de los grupos, las características y actividades de los que tienen mayor liderazgo, las tendencias económicas o demográficas etc. En definitiva, el estudio en el que *“We have reviewed some of the more salient features of attendance and have noted how well they fit cost-benefit (or “rational choice”) models of religious observance.” (Iannaccone and Everton 2004 b, p. 204)* no deja de ser una invitación para seguir la investigación utilizando cada vez más amplio acervo de datos estadísticos.²⁸³

²⁸⁰ cfr. Iannaccone and Everton (2004 b, p. 199)

²⁸¹ “Of course, the logic of economics cuts both ways. Attractive alternatives reduce the demand for church, but special services raise it. (...) religious holidays and special events attract many more worshippers than do ordinary Sunday services. (...) On the other hand, supply-side shifts also enter the picture insofar as churches labor to make worship especially attractive, spectacular, (...) The standard «product enhancements» include grand choral performances, regal brass bands, dramatic scripture readings, colorful banners, costly floral arrangements, and special sermons.” (Iannaccone and Everton 2004 b, p. 200)

²⁸² “A more subtle phenomenon may take place immediately after holydays. (...) We suspect that these drops are at least partially driven by “intertemporal substitution.” (...) [M]embers, who typically attend once or twice each month, make a special effort to attend on Palm Sunday, Easter, and during the Advent-Christmas season. In doing so, they probably shift their attendance from the surrounding weeks toward the holiday weeks. Insofar as their underlying demand for church remains relatively constant, short periods of low attendance tend to follow short periods of exceptionally high attendance.” (Iannaccone and Everton 2004 b, pp. 200-201)

²⁸³ “The first order of business is to collect much more data spanning more congregations, locations, and denominations. The good news is that these data exist. Indeed, they exist in abundance everywhere one looks. We stand atop mountains of information ready to be mined. This was merely an exploratory dig.” (Iannaccone and Everton 2004 b, p. 205)

3. Modelo de producción

Hemos presentado en los apartados anteriores el modelo desarrollado por Iannaccone en el que abordaba el tema de la participación religiosa individual, extendiéndolo posteriormente al análisis de la participación de las economías domésticas, en el cual ha presentado de forma más explícita su modelo de producción religiosa (presente ya en el primer modelo). En la siguiente parte, queremos presentar otro modelo económico de producción desarrollado en el artículo “An economic analysis of religious Choice” por Barbara Redman, y publicado en *Review of Religious Research* en el año 1980. El modelo busca explicar algunos de los hechos observables – que han sido tratados en los estudios de corte más sociológico²⁸⁴ – referentes a la actividad religiosa de los individuos. Basándose en los modelos económicos de producción, en el modelo aquí desarrollado, la autora define dos tipos de bienes – salvación personal, y bienestar social – que pueden ser producidos por los individuos aportando los recursos de tiempo y de dinero.²⁸⁵

Así, la validez de este enfoque aplicado al estudio de la religión, se convierte en el primer propósito del modelo.

“The primary purpose of this paper is to illustrate the perspective of production economics on the study of religion and the potential value of this theoretical approach.” (Redman 1980, p. 331)

En segundo lugar, dado que la autora ha escogido un enfoque concreto del estudio, se preguntará de qué manera se producirá la elección que realizarán los individuos de una denominación concreta, al asumir que lo que distingue las

²⁸⁴ “Economic theory has considerable potential for contribution to sociological understanding of religion” (Redman 1980, p. 330)

²⁸⁵ “The present analysis applies conventional production economics to spiritual goods. The focus is on the individual who seeks spiritual well-being. An individual in this-worldly spiritual activity engages primarily in production, rather than consumption, of spiritual goods; the Bible frequently speaks of storing up rewards in Heaven through behavior in this world. This is not an activity of this-worldly consumption, as the individual must always do something (either acts or beliefs, depending on the doctrine followed) to obtain full measure of rewards. The individual generally expects to receive rewards from his or her Maker, in this world or the next, according to his or her production of these spiritual goods. By considering the theological difference in goods produced by liberal and conservative religions, and the differing technologies involved in their production, production economics offers a framework for analyzing an individual's choice of denomination as well as an economic explanation of Sales findings.” (Redman 1980, p. 331)

diversas denominaciones es precisamente lo que viene caracterizado por la función de producción (o lo que llama “*tecnologías de producción*”²⁸⁶) de los bienes espirituales.²⁸⁷ En tercer lugar, habiendo establecido la diferencia entre las denominaciones liberales y las conservadoras²⁸⁸, buscará explicar de qué manera los cambios en los ingresos de los individuos afectarán su elección de la denominación.²⁸⁹ Por último, el modelo buscará explicar por qué los individuos eligen usar los servicios que les proporcionan las iglesias, siendo la iglesia una empresa que ofrece sus servicios a cambio de un dado grado de compromiso, suponiendo la oferta de los mismos servicios perfectamente elástica, como consecuencia de la comprensión de (o en palabras de la autora “*filosofía de*”) la misión de la iglesia, *cfr. Redman (1980, p. 337)*.

3.1. En qué consiste el modelo

El modelo se construye en base a la función de producción, en la que el individuo aporta los inputs de tiempo y dinero y obtiene a cambio “*personal salvation*” y “*social welfare*”.²⁹⁰

Además, los dos bienes – tiempo y dinero – son sustituibles, pero no de la misma manera. Es decir, la salvación es un bien intensivo en tiempo, y el bienestar social es un bien intensivo en dinero, por ello las diferencias que se ven reflejadas en las diferentes tecnologías de producción. “*For personal salvation, a*

²⁸⁶ *cfr. Redman (1980, p. 331)*

²⁸⁷ “The next question concerns the substitutability of personal salvation and social welfare: what combination of the two will a person choose to produce? Few denominations concentrates on one spiritual good to the total exclusion of the other. The wide range of denominations indicates various combinations of the goods.” (Redman 1980, p. 335)

²⁸⁸ “In general, conservative religions (here termed as “denominations”, although this discussion generalizes beyond Protestantism and Christianity) specialize in personal salvation, while liberal denominations specialize in social welfare (Gutwirth, 1975; Moberg, 1970; Niebuhr, 1957). However, this specialization need not to be total. In fact, a range of denominations exists along a liberal-conservative continuum. The combination of these two products varies with the liberalism-conservatism of the denomination.” (Redman 1980, p. 331)

²⁸⁹ “Since liberal denominations tend to specialize in social welfare and conservative denominations in personal salvation, one would expect changes in income to yield greater changes in money devoted to religious activity among members of conservative denominations than among members of liberal denominations. Similarly, one would expect relatively greater changes in time devoted to religious activity among members of liberal denominations.” (Redman 1980, p. 332)

²⁹⁰ “Most religions hold that the responsibility for a person’s spiritual well-being rests with the individual. The two basic inputs to religious production are the individual’s time and money. Two joint products result, with differing technologies of production. (...) Time and money produce both personal salvation and social welfare, but use different technologies in each.” (Redman 1980, p. 331)

great deal of money is required to compensate for the loss of a little time; the opposite holds for social welfare". (Redman 1980, p. 332)

Para ilustrar las diferencias en la tecnología de producción, utiliza dos gráficos que reproducimos a continuación, en las que las curvas "isoquant" indican las diferentes combinaciones de factores (tiempo y dinero) que producen un dado nivel de producto: "*personal salvation*" o "*social welfare*". Para simplificar, se supone idénticas percepciones individuales de los costos de los productos. Según la teoría económica, el uso óptimo de los factores estará representado en la tangencia de la isocuenta y isocosto

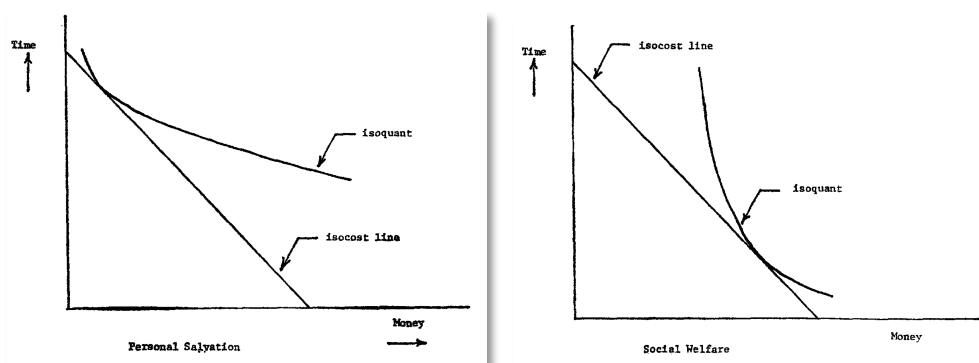


Figura 9: Las curvas isoquant e isocost como representación de diferentes tecnologías de producción de salvación personal y el bienestar social.

Fuente: (Redman 1980, p. 333)

A continuación considera los efectos de un cambio en los ingresos del individuo. El coste de oportunidad del tiempo gastado en la producción espiritual crece, mientras que el coste de oportunidad del dinero gastado en la producción espiritual decrece. En consecuencia, la cantidad de tiempo usado en la producción de los dos bienes, decrece y aumenta la del dinero gastado. "*Assuming output levels of both held constant, an increase in income yields proportionately more money for the production of personal salvation than for the production of social welfare. By the same token, more time will be taken from social welfare production than from personal salvation, since time is more essential to the later.*" (Redman 1980, p. 332). Lo representan las siguientes figuras que reproducimos a continuación:

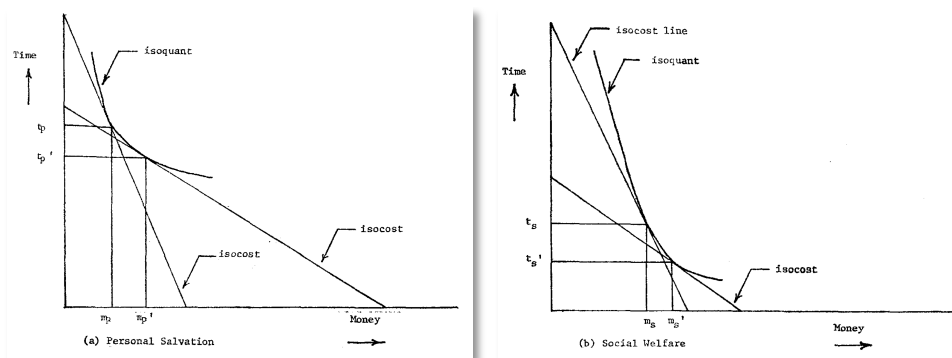


Figura 10: Efectos del cambio en el ingreso sobre la combinación de los factores.

Fuente: (Redman 1980, p. 334)

Para explicar la cuestión de lo que cada individuo elegirá producir, presenta el siguiente gráfico:²⁹¹

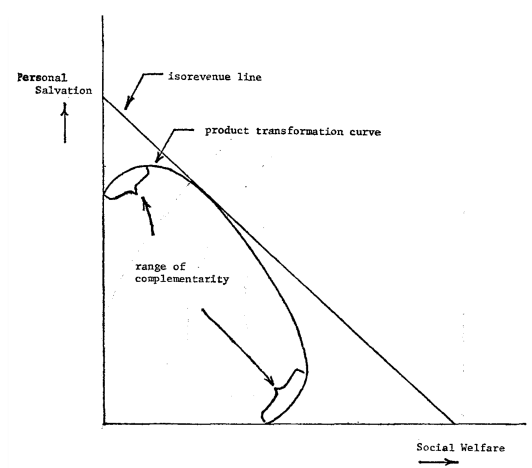


Figura 11: La elección individual de la combinación de productos espirituales.

Fuente: (Redman 1980, p. 335)

Un incremento en los ingresos, que desplazaría “*product transformation curve*” a la derecha, cambiaría el punto de tangencia, por lo que el individuo modificaría su elección. Este incremento modificaría sobre todo la posible

²⁹¹ “The product transformation curve indicates the various combinations of goods which can be produced, given total resources. In general, to produce more of one good (given resources), one must produce less of another, because resources have limited capacities for use. However, the end sections of the product transformation curve indicate complementarity of the goods over some ranges of production (...) For example, some attention to the welfare of society may aid one’s progress toward personal salvation. The slope of the iso-revenue line indicates the perceived relative benefits to the individual of each good once produced and placed on the market (in this case, offered to God). These perceived relative benefits arise through family influence and the individual’s previous religious training. For example, one may believe that God prefers the efforts to better one’s character over efforts to change society. From the tangency of the product transformation curve and iso-revenue line, the individual will determine his/her choice combination and, thus, his/her denomination.” (Redman 1980, pp. 335-336)

producción del bienestar social, más que la salvación personal. Así, según este modelo, el individuo *“will choose a more liberal denomination, which has an increased proportion of social welfare goods. With a decrease in income, the individual shifts to more conservative denominations which place a greater emphasis on personal salvation. This in the effect observed in previous literature.”* (Redman 1980, pp. 336-337).

Finalmente en cuanto a la adscripción a la iglesia, el modelo predice que el uso de los servicios de las iglesias variará positivamente con la percibida efectividad marginal de la iglesia en la producción de los bienes espirituales y las *“heavenly reward”*, y negativamente con el grado de compromiso requerido. Este resultado es consecuencia de la comparación de la productividad marginal del individuo con la productividad marginal de la iglesia, que según la teoría marginal de la productividad del empleo, el productor empleará los inputs hasta el punto en el que su beneficio iguale el valor marginal del producto, siendo el beneficio, en este caso, el grado de compromiso que la iglesia requiere.

3.2. Prolongaciones empíricas del modelo – estudios estadísticos

Las predicciones del modelo, las corrobora con una estimación de los efectos de los ingresos per cápita sobre la asistencia a las escuelas dominicales (Sunday School)²⁹² y a las contribuciones a la iglesia. El PNB per cápita como medida del ingreso, las contribuciones per cápita a la iglesia como medida del dinero destinado a las actividades religiosas, y *“Sunday school membership (which included adult classes and teachers) as a fraction of total membership served as a proxy for time devoted to religious activity”*. Las estimaciones se realizan con una serie temporal de datos anuales del 1964 al 1975, y se dividen

²⁹² *Sunday School* – la Escuela Dominical o Escuela Bíblica Dominical es una estructura educacional que enseña la Biblia y doctrina en cada iglesia local de las Iglesias Protestantes.

para denominaciones conservadoras, y denominaciones liberales, eligiendo 4 de cada grupo.

Los resultados que presenta parecen confirmar las predicciones del modelo. Así un incremento en el ingreso produce un decrecimiento en la asistencia a los “sunday school”. El nivel de ingreso parece explicar menos la variación en la asistencia entre los miembros de las denominaciones conservadoras, que entre los miembros de las denominaciones liberales. *“Given the demands of faith, which are independent of income and more stringent for conservatives than for liberals (Gutwirth, 1975), one might expect that theological conservatives would allocate their time with less reference to income than would liberals. Thus income is a less important determinant of Sunday School membership for conservatives than for liberals.” (Redman 1980, p. 339)*

En cuanto a las contribuciones a las denominaciones, dada la irregularidad de los datos, se disponía solamente de datos para los años 1970-1975. Tanto para las denominaciones conservadoras como para las liberales, un incremento en los ingresos mantiene relación positiva con el incremento en las contribuciones, explicando el 99% de variación en las mismas, siendo el coeficiente mayor entre los conservadores que entre los liberales: *“Out of a given increase in income, conservatives would give more to the church than would liberals.” (Redman 1980, p. 339)*

Estas son las conclusiones que confirman el modelo concreto desarrollado en este artículo. Sin embargo, queremos presentar también algunas de las conclusiones que la autora trae a colación referentes al uso de los modelos económicos en el estudio y análisis de la religión o los hechos relacionados con lo que ha sido denominado como comportamiento religioso.

“The economic theory of production appears to have considerable relevance to spiritual production. (...) production theory can explain the shift to conservative religion in times of relative economic adversity. It also might explain the utilization of church services by members.” (Redman 1980, p. 340)

En el fondo, el análisis de la producción de los bienes espirituales, está basado en la teoría de capital humano. Por ello, además de la teoría económica de producción que, según la autora, explica algunos de los hechos observados y descritos por la sociología, como comentábamos al inicio²⁹³, entre las conclusiones encontramos el postulado de la validez de los modelos de capital humano para estudiar lo relacionado con la religiosidad del individuo:

“Beyond the framework presented here, human capital theory could be applied. This considers factors affecting human productivity. A human capital model could be utilized to examine spiritual productivity, timing of spiritual input, and interactions of religious activity with market productivity. Spiritual productivity would require some measure of output of personal salvation and social welfare. This would require considerable theological work in its definition, and may not be obtainable on either an abstract theological or an empirical level. If such a measure were obtainable, one could measure the productivity of the person’s time and money through specification and estimation of a production function, which is the relationship between input and output.” (Redman 1980, pp. 340-341)

Afirma también que la actividad espiritual influirá sobre la productividad del mercado, sin embargo no está claramente definido de qué manera puede afectar la una sobre la otra. Por un lado, mayor dedicación por parte de los individuos a las actividades espirituales puede afectar positivamente al incrementar la productividad del trabajo. Por otro lado, el dinero destinado a la producción religiosa que por lo tanto no llega al mercado, puede disminuir la inversión o productividad.²⁹⁴

Por último, la autora subraya la utilidad que estos estudios pueden aportar a los líderes religiosos: *“Research in spiritual productivity would facilitate clarification of the goals of the churches and the fulfillment of their purpose of bringing individuals closer to God.” (Redman 1980, p. 341)*

²⁹³ cfr. Nota al pie 284, página 279.

²⁹⁴ *“This issue could be tested through specification of a production function for market output with these religious and market activities as inputs.” (Redman 1980, p. 341)*

4. Modelo de donaciones

De entre las diversas acciones fomentadas por los grupos y las instituciones religiosas, hay una que llama especialmente la atención, y son las donaciones financieras otorgadas a dichas instituciones. Parece sin embargo que pocas veces ha sido esto objeto de un estudio más riguroso.²⁹⁵ Analizaremos a continuación un modelo que Lawrence Iannaccone presenta en el artículo “Skewness Explained: A Rational Choice Model of Religious Giving” publicado en el año 1997 en *Journal for the Scientific Study of Religion*. Las donaciones financieras, como ninguna otra faceta del compromiso religioso de las personas son las más concretas y cuantificables. De esta manera se han elaborado los modelos económicos de las donaciones religiosas, asumiendo como punto de partida todos los postulados propios del enfoque de la elección racional. En el apartado dedicado al estudio del modelo base utilizado por Iannaccone hemos presentado ya algunas de las aportaciones referentes al tema (cap.4, apartado 2, p. 201), en particular su afirmación de la sustituibilidad del dinero y tiempo como *inputs* en el proceso productivo de la religión (Cfr. Modelo de sustitución, apartado 2.3). Ahora bien, los datos de series temporales de los que se dispone en materia de donaciones parecen mostrar la existencia de cierto sesgo o desviación. Por ello se ha elaborado modelos para explicar esta “regularidad”, aplicando las herramientas propias de la ciencia económica. Así, en un primer lugar tenemos el estudio de Hoge del año 1994 – citado en Iannaccone (1997 c), en el cual establece cinco supuestos como puntos de arranque para las futuras investigaciones – todos ellos fundados en hallazgos empíricos:

“(1) Religious giving is rational behavior and can be modeled using existing sociological and economic methods...”

“(2) People strongly committed to God and God’s promises will give more money to the church...”

²⁹⁵ “It is surprising, therefore, that traditional research in the social scientific study of religion almost never addressed financial giving. Of the countless surveys of religious belief and behavior, few have asked people about their contributions.” (Iannaccone 1997 c, p. 141)

(3) Church members who have more discretionary income will, on average, give more to the church...

(4) The distribution of the amount of money given by members of any church is greatly skewed...

(5) The amount of money potentially available to churches from members is a variable sum, not fixed sum.” (Hoge 1994 en Iannaccone 1997 c, p. 142).

Ahora bien, Iannaccone propone la explicación de las regularidades observadas, y sobre todo de las desviaciones en la distribución de las donaciones, mediante un modelo de elección racional. En primer lugar vemos que esta desviación surge como efecto inevitable de la combinación de los ratios variables de donación con los ingresos variables – por tanto *“The explanation for skewness turns out to be surprisingly simple (...) the mathematics of giving makes skewness virtually inevitable.” (Iannaccone 1997 c, p. 142)* – así lo demostrará con una simulación de datos que presentará. Afirma, entonces, que son suficientes 3 elementos para explicar la generación de este sesgo:

- Los ratios de las donaciones varían mucho entre las distintas personas
- De igual manera varían mucho los niveles de ingresos
- Los niveles de ingreso y los ratios de donaciones presentan una fuerte correlación negativa, *cfr. Iannaccone (1997 c, p. 142).*

Para demostrar la existencia de este sesgo, aporta los resultados de una encuesta, y posteriormente simula sus propias series. Los resultados son muy similares. Ahora bien, como correctamente reconoce el autor, los resultados de las simulaciones dependen de lo que uno asume al inicio al generar las series. Por supuesto, como también reconoce el autor, la existencia del sesgo es una consecuencia matemática de la naturaleza de los datos o series temporales. Sin embargo, propone un modelo que explique el *porqué* los hombres deciden fijar sus donaciones en función de sus ingresos en lugar de establecer cuotas fijas. La respuesta que pretende dar el autor estará basada en un modelo formal de la participación religiosa – en el cual las decisiones de donación están integradas en un marco más amplio de elección racional por lo cual aportan *“hipótesis*

contrastables de las donaciones consideradas, participación en la iglesia, y religiosidad." ²⁹⁶. Iannaccone postula la validez de este enfoque en el estudio de las donaciones religiosas, refiriéndose también a otro estudio del Hoge, del año 1993:

"Rational choice theory seeks to integrate numerous predictions within a single conceptual framework. It is well suited for modeling the measurable dimensions of religious participation, particularly contributions. Even the most resolutely non-rational church members, who absolutely refuse to consider the «opportunity cost» of their time, have no choice but to economize when it comes to their money. Unlike an hour, the monetary value of a dollar is concrete, objective, and impossible to ignore^[297]. It is easy therefore to sympathize with Hoge's (1993: 36) claim that «rational choice economic model» is a «major theoretical resource» for understanding giving, one that we would be «unwise» abandon." (Iannaccone 1997 c, p. 148)²⁹⁸.

4.1. El modelo formal

Elabora y presenta un modelo formal de la participación religiosa, en cual se incluyen los tres hechos observables como generadores del sesgo en las donaciones religiosas. El modelo se apoya en los supuestos de la elección racional y producción doméstica²⁹⁹, y provee un enfoque unificado de las donaciones religiosas, asistencia a la iglesia, y otros aspectos del comportamiento religioso. Además, el autor afirma que el modelo identifica

²⁹⁶ Iannaccone (1997 c, p. 146)

²⁹⁷ Analizaremos de forma mucho más detallada el uso del *tiempo* como una de las restricciones en la operación de optimización de la función de utilidad en el capítulo 15, apartado 5.2.C. Ahora bien, obsérvese que la afirmación sobre el valor *concreto y objetivo* de una unidad monetaria es verdadera solamente en términos de esta misma medición. Es decir, esta afirmación es verdadera solamente si el referente del valor está expresado en la misma unidad de medida que el objeto valorado, lo cual equivale a decir que *un dólar vale un dólar*. Si, en cambio, tomamos como referente del valor, por ejemplo, el poder adquisitivo, entonces el valor de un dólar varía según las circunstancias.

²⁹⁸ "Hoge and his associates (1995: 6, 7, 11) admit that «the economic model arouses fervent opposition on psychological and sociological grounds.» But after weighing each of four distinct «attacks,» they conclude that «the economic model [is] still the best starting place for understanding religious giving... Religious giving is rational behavior.» Thus our «theoretical task» is not to debate rationality but rather «to identify the conditions under which gift-giving is rational» ([underline] original)." (Iannaccone 1997 c, p. 148)

²⁹⁹ De acuerdo con los postulados introducidos al definir la función de producción doméstica (*household production function*).

correctamente la mayoría de los determinantes de la participación en la iglesia, además de describir también las condiciones bajo las cuales estos determinantes no predecirán la participación, cfr. Iannaccone (1997 c, p. 142).

Lo que para nuestra investigación es más significativo, consiste en resaltar de nuevo cuales son los fundamentos sobre los cuales se construye un modelo económico formal que analiza algunos aspectos de lo que fue denominado como “comportamiento religioso”. El modelo general se apoya en el supuesto que los individuos asignan sus recursos de tiempo y dinero para maximizar su utilidad procedente de la producción de los abstractos «bienes domésticos». La satisfacción religiosa constituye uno de estos bienes, y para el propósito del análisis formal todos los otros bienes pueden ser considerados como un agregado bien «secular», cfr. Iannaccone (1997 c, p. 149). Reproduciremos a continuación el modelo que presenta Iannaccone a efectos de examinar la teoría expuesta.

Para simplificar el análisis asume que cada economía doméstica consiste en una sola persona. Denominaremos por R y S las cantidades de bienes religiosos y seculares respectivamente que son consumidos por ella. R y S son producidos con los inputs de tiempo personal y los bienes adquiridos, por tanto podemos presentarlos como funciones de tiempo y el dinero

$$R=R(t_R, m_R) \quad (1a)$$

$$S=S(t_S, m_S) \quad (1b)$$

siendo el t la cantidad de tiempo y m la cantidad de dinero destinados para la producción. El tiempo es limitado, de modo que denotaremos por T el monto total del tiempo disponible (24 horas al día) y por H el número de horas que cada persona dedica al trabajo. Por tanto la primera restricción será:

$$t_R + t_S + H \leq T \quad (2)$$

de la misma manera el monto total del dinero destinado a las dos actividades – religiosa y secular, no puede traspasar el ingreso total del individuo que denominaremos I . Por tanto:

$$m_R + m_S \leq I \quad (3)$$

Denominaremos por w el salario que recibe por hora y N otros ingresos de los que dispone, teniendo el ingreso total:

$$I = wH + N \quad (4)$$

Siguiendo a Becker, define el ingreso pleno (*full income*) I^* , como el ingreso que sería generado si la persona dedicara todo su tiempo al trabajo remunerado (*market labor*):

$$I^* = wT + N \quad (5)$$

Por definición, el consumidor racional buscará asignar sus recursos de tal manera que maximicen su función de utilidad:

$$U(R, S) \quad (6)$$

sujeto a las restricciones previamente expuestas.

Luego, especifica las formas matemáticas de las funciones de las ecuaciones (1) y (6), utilizando las funciones Cobb-Douglas, obteniendo las siguientes especificaciones:

para la ecuación (6) $U(R, S) = R^c S^{1-c} \quad (6')$

para la ecuación (1):

$$R(t_R, m_R) = t_R^a m_R^{1-a} \quad (1a')$$

$$S(t_S, m_S) = t_S^b m_S^{1-b} \quad (1b')$$

La interpretación de los parámetros (a , b , y c) es muy clara: el incremento de R en un uno por ciento incrementa la utilidad en un c por cien; un incremento de t_R en un uno por ciento, incrementará el *output* religioso R en un a por cien, un incremento en un uno por ciento de m_R incrementará en un $(1-a)$ por cien el *output* religioso R . Por tanto, el parámetro c recoge el valor relativo que el individuo asigna a los bienes religiosos comparados con los bienes seculares.³⁰⁰

La interpretación del parámetro a es análoga recogiendo este el valor relativo del tiempo (comparado con el dinero) dedicado a las actividades

³⁰⁰ "Why may therefore interpret c as the person's underlying religiosity. If c equals zero than the person attaches no value to religion, and larger c 's correspond to grater levels of religiosity. Empirically, c will depend on the person's religious upbringing, personal experiences, beliefs, and numerous unobservable, random factors. The parameter c thus captures the «religious human capital» effects (...)" (Iannaccone 1997 c, p. 150)

religiosas. “*Denominations with high rates of giving relative to attendance (such as Mormons and Jews) have a small α -parameter.*” (Iannaccone 1997 c, p. 150)

Presenta a continuación las soluciones matemáticas del problema de maximización expuesto:

$$t_R^* = ac \left(\frac{I^*}{w} \right) \quad (7a)$$

$$m_R^* = (1-a)cI^* \quad (7b)$$

$$\frac{m_R^*}{t_R^*} = \left[\frac{(1-a)}{a} \right] w \quad (7c)$$

y aplicando logaritmos obtiene ecuaciones de la demanda religiosa susceptible de un análisis de regresión:

$$\log(t_R^*) = \log(a) + \log(c) + \log\left(\frac{I^*}{w}\right) \quad (8a)$$

$$\log(m_R^*) = \log(1-a) + \log(c) + \log(I^*) \quad (8b)$$

$$\log\left(\frac{m_R^*}{t_R^*}\right) = \log\left(\frac{1-a}{a}\right) + \log(w) \quad (8c)$$

4.2. Predicciones del modelo. Análisis numérico

En las conclusiones, donde el autor reconoce que la asimetría observada es una consecuencia que queda predicha y explicada por el modelo de *rational choice* o de producción doméstica de la participación religiosa, afirma:

- El modelo predice poca o ninguna relación ente el ingreso y la asistencia a la iglesia. La intuición que subyace a este resultado es sencilla, ya que cada día cuenta con 24 horas, por lo cual los ricos no tienen en media más

tiempo que los pobres para destinarlo a alguna actividad en particular, incluidas las actividades religiosas³⁰¹.

- El modelo predice que a medida que crece el ingreso, las contribuciones monetarias aumentarán proporcionalmente. Es decir, la proporción del ingreso total destinado a la religión se mantendrá casi constante. La acción, que equivale a $(1-a)c$, dependerá de la religiosidad individual, atributos institucionales, y no observables factores aleatorios, *cfr. Iannaccone (1997 c, p. 151)*.

Además, como apunta el autor, de las ecuaciones (7) y (8) se sigue :

- Que la asistencia a la iglesia estará menos segada que las donaciones;
- La asistencia a la iglesia virtualmente no estará relacionada con los ingresos ganados;
- Los ratios de asistencia individual estarán más fuertemente correlacionados con la porción del ingreso donada que con el monto absoluto donado;
- El mismo conjunto de los determinantes subyacentes de la religiosidad individual tendrá prácticamente el mismo impacto tanto sobre las contribuciones (donaciones) como sobre la asistencia.³⁰²

Presenta a continuación los resultados de la regresión que realiza para contrastar la validez de las predicciones del modelo teórico. Las variables endógenas, tal y como se representan en la ecuación (8) están expresadas en logaritmos. Las variables explicativas forman diversos grupos. El primero de ellos recoge el ingreso y la educación (como las que mejor capturan el *full income* y los salarios potenciales). En el segundo grupo se recogen las variables que indican la denominación a la que pertenece la persona. El tercer grupo recoge las variables que pretenden indicar la religiosidad subyacente (creencia en la vida después de la muerte, en la Biblia como Palabra literal de Dios, y los ratios de

³⁰¹ Esta afirmación, como con facilidad puede observarse, es consecuencia lógica inmediata de la adopción de la variable tiempo como una de las restricciones del problema de maximización de la utilidad de los individuos. La *intuición* – como es denominada por el autor – que presenta como explicativa de la falta de relación que devuelve, como resultado, el modelo aquí construido, parece, además, una consideración que no tiene respaldo en las *predicciones* “generadas” (recordemos aquí el significado de *predicción* generada por una construcción teórico-económica) por otros modelos que incorporan en sus estudios el análisis de esta relación, *cfr.* - por ejemplo - Iannaccone (1990).

³⁰² “Empirically, this means that including attendance in the right-hand side of a contribution regression will tend to wash out the effects of all other individual-level variable except income.” (Iannaccone 1997 c, p. 151)

asistencia de sus padres a la iglesia).³⁰³ Los resultados de las estimaciones están recogidos en la siguiente tabla:

Tabla 6: Resultados de regresiones sobre asistencia y contribuciones, en el modelo de donaciones.

TABLE 1								
ATTENDANCE AND CONTRIBUTIONS								
	(1) log attend	(2) log attend	(3) log contrib	(4) log contrib	(5) log contrib	(6) log contrib	(7) log rate	(8) log rate
L_income	-0.06	-0.04	0.24	0.26	0.30	0.29	0.35	0.36
educ	0.07	0.11	0.18	0.19	0.13	0.14	0.13	0.10
age	0.17	0.19	0.30	0.30	0.22	0.23	0.20	0.18
sex	0.10	0.08	0.00	0.00	-0.02	-0.02	-0.08	-0.08
black	0.09	0.10	0.06	0.04	0.01	0.04	0.03	-0.02
married	0.16	0.14	0.20	0.17	-0.06	-0.02	0.09	0.08
catholic		0.11		-0.04	-0.10			-0.16
jewish		-0.05		0.02	0.06			0.09
conserv		0.03		0.08	0.06			0.05
sect		0.13		0.08	0.02			-0.03
mormon		0.10		0.16	0.09			0.07
postlife		0.14		0.16	0.09			0.04
literal		0.15		0.10	0.04			-0.01
ma_attend		0.11		0.07	0.02			-0.02
pa_attend		0.04		0.02	0.00			-0.03
L_attend					0.44	0.46		
L_spattend					0.19	0.19		
R2	0.06	0.17	0.24	0.33	0.55	0.50	0.23	0.28
Obs:	2342	2342	2077	2077	2076	2076	2076	2076

Notes:
Source: General Social Surveys, 1978–1989.
Table lists beta values from regressions of top variables onto side variables.
Dependent variable definitions: attend = attendance (measured in services/yr); contrib = contributions (measured in real \$/yr); rate = contributions/attendance (measured in real \$/service).
Independent variable definitions: L_income = log of real household income; educ = years of education; age = age in years; sex, black, married = demographic indicator variables; catholic, jewish, moderate, conservative, sect, mormon = denominational indicator variables; postlife, literal = belief indicators (belief in afterlife, literal truth of the Bible); ma_attend, pa_attend, attend, spattend = attendance rates of mother, father, self, and spouse (measured in services/yr).

Fuente: (Iannaccone 1997 c, p. 152)

Omitiremos aquí los detalles de la presentación de los resultados de la estimación, pues están fácilmente disponibles en el artículo que analizamos y a efectos de nuestro trabajo no nos interesan tanto. Recogeremos sin embargo las afirmaciones genéricas sobre estos resultados:

“[T]he model fits the GSS data in numerous ways. It also accounts for the key findings, both «significant» and nonsignificant, in previous studies of giving. (I am referring here to the empirical studies of Hoge and Griffin [1992:

³⁰³ “One might imagine including still other variables, but I preferred to use those that have proved most powerfully predictive in other studies of religious participation (such as Hoge and Yang, 1994, Hoge et al. 1995, and Donahue 1994).” (Iannaccone 1997 c, p. 151)

4-1] characterized as «exploratory in nature, not guided by any theoretical models.») The model explains why income predicts contributions but not attendance. It explains why attendance and income are far the most important predictors of contributions. Most importantly, it explains why the effects of virtually all predictors except income «washout» once we take account of attendance. In this sense, the model illuminates both the predictors of contributions and the limits to prediction. (...) I have in turn, traced these attributed back to rational decisions concerning the production of religious and secular commodities. A fairly simple model of religious participation thus suffices to explain not only skewness, but many other facts about contributions and church attendance as well.” (Iannaccone 1997 c, pp. 153-154)

5. Modelos de riesgo en la religión

Presentaremos a continuación dos modelos en los que sobresale en sus postulados el análisis del riesgo en la toma de las decisiones referentes a la conducta religiosa. El primero de ellos, presentado por Durkin y Greeley trata el tema de la elección bajo incertidumbre, apoyándose en la formulación del problema para estudiar derivado de la modificación de la apuesta de Pascal. Es importante señalar desde ahora, que la concepción de fe que presentan los autores es distinta de la comúnmente presente en los demás estudios de *EoR*, por lo menos al reconocer un cierto rasgo específico de la misma.

El segundo modelo que exponemos, presentado por Iannaccone, en el que partiendo del supuesto que las religiones conllevan el riesgo, al no ofrecer la seguridad de otorgar las recompensas esperadas, tratará explicar las conductas y acciones de los individuos para limitar este riesgo.

5.1. Modelo de elección bajo incertidumbre

Presentaremos a continuación el modelo de elección religiosa bajo incertidumbre. Según los autores, John Durkin y Andrew Greeley, la mayor parte de los modelos de elección racional operan con el supuesto de información perfecta. Pero como reconocen al inicio del artículo “A model of Religious Choice Under Uncertainty” publicado en el año 1991 en *Rationality and Society*³⁰⁴: “No individual decision involves more uncertainty than religious choice.” (Durkin and Greeley 1991, p. 179). El riesgo y la incertidumbre, tienen su nota peculiar cuando se trata de la elección de la religión. A diferencia de otras elecciones que ha de hacer el individuo, vemos que una parte de incentivos para las elecciones de la religión viene determinada por la necesidad de proveer de sentido y significado las decisiones de la vida de cara, precisamente, a la incertidumbre que las rodea. Por ello, parece que la incertidumbre que es inherente a la elección de la fe, lo es precisamente por la naturaleza del objeto de elección. El artículo, que lleva por subtítulo “On responding rationally to the nonrational” se basa en la apuesta de Pascal³⁰⁵ formulada en el año 1670 por filósofo francés Blaise Pascal, pero expresándola en términos de la utilidad esperada. Al presentar este modelo, Durkin y Greeley, afirman que es el primer modelo de elección racional sobre el comportamiento religioso que trata el tema de incertidumbre como inherente a las decisiones religiosas.³⁰⁶

El modelo, tal y como lo acabamos de mencionar, se basa en el cálculo de la utilidad esperada procedente u obtenida de la elección de la fe. Por tanto, en primer lugar es importante establecer los significados de los diversos términos que se emplean, ya que varían un poco del resto de los modelos que presentamos en esta parte de nuestro trabajo. En primer lugar al hablar de la fe, tenemos que:

³⁰⁴ Durkin and Greeley (1991)

³⁰⁵ “La apuesta de Pascal es un argumento creado por Blaise Pascal en una discusión sobre la creencia en la existencia de Dios, basado en el supuesto de que la existencia de Dios es una cuestión de azar. El argumento plantea que, aunque no se conoce de modo seguro si Dios existe, lo racional es apostar que sí existe. “La razón es que, aún cuando la probabilidad de la existencia de Dios fuera extremadamente pequeña, tal pequeñez sería compensada por la gran ganancia que se obtendría, o sea, la gloria eterna.” (Mario Bunge, *Diccionario de filosofía*, 3a. ed., México, Siglo XXI, 2001, p. 11, a través de http://es.wikipedia.org/wiki/Apuesta_de_Pascal).

³⁰⁶ “In this article, we develop a rational model for religious Choice under uncertainty which restates Pascal’s wager in terms of expected utility. In so doing, we feel that we have created the first rational Choice model of religious behavior which illustrates that the special nature of the uncertainty inherent in religious choice helps explain some of the patterns of religious behavior we observe.” (Durkin and Greeley 1991, p. 179)

"In this article, faith represents the priority that an individual attaches to religion or God, given, among other things, his or her expectation that God exists. In other words, faith is a measure of how close one chooses to be to God or the importance an individual attaches to God in making other nonreligious choices. In this sense, it is not something that one has or does not have but, rather, is a continuous variable. God has varying degrees of importance in people's lives." (Durkin and Greeley 1991, pp. 180-181)

Por tanto, la siguiente pregunta, que nos tenemos que hacer, es de qué manera la fe puede influir sobre la utilidad esperada de un individuo. Es decir, cómo podemos integrar en el cálculo de la utilidad aquel grado o nivel de importancia que el individuo le otorga a Dios o a la religión:

"Faith influences expected utility in two ways. First, like insurance, faith allows one to insure against the uncertainty regarding the existence of life after death. Short of the afterlife faith also provides meaning and purpose to one's life and raises utility independent of whether the afterlife exists." (Durkin and Greeley 1991, p. 179)

El segundo elemento, que mencionan los autores, como la aportación de la fe susceptible de ser percibida por el individuo, consiste en la potencial capacidad de la fe para aportar el sentido y la razón de la vida presente de la persona, independientemente de la existencia o no de la vida después de la muerte.³⁰⁷ Este es el beneficio no-monetario que aporta la fe y que entrará también en la formulación de la función de utilidad esperada:

"Nonpecuniary wealth is simply the meaning and purpose that an individual is able to derive from his or her life in the face of uncertainty regarding the existence of God or an afterlife. Indeed, people have a need for meaning and purpose in their lives due to the uncertainty regarding the existence of God and an afterlife. Nonpecuniary wealth is a positive function of

³⁰⁷ Veamos que el primer modelo de la participación religiosa, presentado por Azzi y Ehrenberg (1975) – cfr. apartado 1 del presente capítulo, página 254 – se basaba principalmente en el *salvation motive* – es decir, la recompensa esperada después de la muerte estaba estrechamente vinculada y dependiente de la participación en la vida presente. Aunque Azzi y Ehrenberg introducen también otros posibles motivos, sin embargo, la consideración de la fe como susceptible de aportar “sentido y razón” a la vida presente, independientemente de la existencia de Dios, es un elemento nuevo en los modelos de elección racional.

faith because faith increases our religious satisfaction, which gives our lives meaning and purpose.” (Durkin and Greeley 1991, p. 182)

Ahora bien, el nivel de la fe dado tiene que asumir ciertos costes ya que, como afirman los autores, mantener la fe requiere de algunos gastos o costes, como pueden ser el tiempo dedicado a servicios de la iglesia o a la oración y las contribuciones a la iglesia. Dado que la información sobre la existencia de Dios no se basa en la experiencia previa directa y no se puede mejorar con el tiempo, la fe necesita ser mantenida por la práctica religiosa. Los autores adoptan el supuesto que el aumento de los niveles de la fe requieren de más práctica para mantenerlos y por lo tanto, los costes son proporcionalmente más elevados, cfr. Durkin and Greeley (1991, p. 182).

Los costes de mantener un nivel dado de la fe es una función de muchos factores:

- *“market price of faith”* – si consideramos fe como un *seguro* y asumimos que ésta es producida por iglesias y las organizaciones religiosas, por tanto es una simple prima de riesgo. Para mantener un nivel de fe es necesario un nivel de participación, para ello la mayor parte de las iglesias requiere alguna forma de “membresía”. *“This membership is attained at a given price in terms of contributions or time spent at church functions.” (Durkin and Greeley 1991, p. 182).* Además, estos costes pueden depender del grado del monopolio religioso que alcanzó una iglesia dada en un territorio.
- El coste de la fe es determinado también por el total de fe que muestran todos los participantes en una comunidad religiosa particular. *“Because of the uncertainty of inherent in faith, observing other’s faith should reduce the costs. Therefore, the costs of maintaining faith is determined by the number of members of a religious community and their faith levels.” (Durkin and Greeley 1991, p. 183)*
- En tercer lugar, el coste de la fe depende también del capital religioso humano (entendido en el mismo sentido que el presentado por Iannaccone, cfr. p. 268) acumulado por el individuo. *“The more religious*

capital, the lower the cost of maintaining a given level of faith. The level of religious capital is function of the sum of past levels of faith because the capital is accumulated primarily by religious participation through a «learning by doing» effect.” (Durkin and Greeley 1991, p. 183). Esta habilidad no es igual para todos los individuos. El modelo asume que es mayor para las personas casadas y mayor todavía para matrimonios intrarreligiosos, y debería ser también función de todos los miembros de la familia que participan juntos. Esto de nuevo se debe a la incertidumbre inherente en la elección de la religión *“if religious participation is a shared and reinforcing experience, then for a given level of participation, more capital should be accumulated from joint participation of married couples and their children and even more from couples who share the same religion.” (Durkin and Greeley 1991, p. 183).*

El modelo lleva a una serie de predicciones referentes a la naturaleza de la elección de la religión y las pautas de comportamiento religioso:

1. El supuesto de que la participación es proporcional a la fe implica que las variables que influyen sobre la fe, deben influir la participación aproximadamente en el mismo grado.
2. El nivel óptimo de fe escogido es una función de las expectativas referentes a la existencia de Dios y la vida después de la muerte, y de las capacidades de influir sobre la calidad de post-vida a través de la fe.
3. Los beneficios de la fe en la vida presente dependen negativamente de los costes de mantener la fe. Los costes vienen dados por la función de varios factores, incluyendo el capital religioso.
4. El nivel del capital religioso viene determinado por el monto del capital religioso acumulado en los años de la formación o previo al momento de la elección de la fe, por la religión del cónyuge, el número de los miembros de la familia que participa en las actividades religiosas, y la edad del individuo.

En definitiva, el modelo que a continuación presentaremos con más detalle, buscará mostrar:

- que la práctica religiosa es esencialmente la asignación de tiempo y costes para mantener la fe en un entorno incierto, interpretando los costes como la función del nivel del capital religioso;
- que las variaciones en la fe deberían depender de las variaciones en las expectativas referentes a la post-vida y los costes de mantener la fe.

5.1.A. Formulación del modelo

Veamos por tanto como está construido el modelo:

“In the model considered here, faith is the means by which an individual can reduce the difference in wealth or utility between two states: one in which the afterlife exists and one in which it does not. The utility in each state is the result of the level of income in that state” (Durkin and Greeley 1991, p. 181).

Redefiniendo la apuesta de Pascal tenemos: si escogemos el nivel cero de fe, entonces el beneficio es solamente el percibido en este estado. Si escogemos fe y Dios no existe, el beneficio obtenido es la riqueza monetaria en el tiempo de vida (menos los gastos soportados para mantener la fe), y si existe, a nuestro beneficio temporal se añade la ganancia de la calidad de la vida después de la muerte. *“Thus we can alternatively view faith as producing some net improvement in income or utility if State 1 occurs [God exists].” (Durkin and Greeley 1991, p. 182).*

El problema de elección del individuo se puede presentar de la siguiente manera. Partimos de un símil con el que nos encontramos ante las decisiones que implican incertidumbre. Así por ejemplo, ante la decisión de contratar un seguro contra incendios³⁰⁸, el agente racional buscará maximizar su utilidad esperada que viene determinada por:

$$\text{Utilidad Esperada} = P_1(W-r)+P_2(W-D+I);$$

³⁰⁸ Reproducimos aquí el ejemplo aducido por los autores cfr. Durkin and Greeley (1991, p. 181)

Siendo P_1 y P_2 las probabilidades de que el desastre no ocurra u ocurra respectivamente, W la riqueza; r la prima de riesgo (asumimos que el individuo asume los costes de seguro cuando no se da el desastre, para acrecentar así la ganancia en caso que el desastre ocurra), D – el valor de los daños causados por el desastre, e I – el ingreso que le abonará el seguro.

Trasladando el problema a la elección de la religión, asumimos que el individuo ha de elegir el nivel de la fe que maximizará su utilidad esperada cuando entra en la vida adulta. Se establece que el nivel óptimo de la fe es una función positiva de la probabilidad de la existencia de la vida después de la muerte y del sentido o razón de la vida que uno es capaz de producir durante su vida para un nivel de la fe dado. El nivel óptimo seleccionado de la fe es una función negativa del coste de mantener la fe (éstos dependen positivamente del precio de la fe y negativamente del nivel del capital religioso y del tamaño de la agrupación/congregación a la que uno pertenece).

Por tanto, el modelo más simple³⁰⁹ (en el que por ahora no consideramos la posibilidad de producir el sentido a la vida presente), consistirá en la elección del nivel de la fe que maximice la utilidad esperada determinada por:

$$\text{Utilidad Esperada} = P_1(W - C + AL) + P_2(W - C);$$

siendo P_1 y P_2 las probabilidades que exista la vida después de la muerte o que no exista respectivamente; W la riqueza; C los costes de la fe; AL – el premio en la vida después de la muerte.

Como vemos, de igual manera que en el caso de elección de seguro, aún cuando el agente no produce un sentido a la vida mediante la fe que elige, sin embargo puede seguir siendo racional el reducir su riqueza soportando los costes de fe (C) en el estado en que no existe la vida después de la muerte (estado 2), para elevar su ingreso (AL) en el caso que exista la vida después de la muerte.

La condición necesaria para la elección de un nivel de fe positivo es que la calidad de la vida después de la muerte sea una función creciente del nivel de la

³⁰⁹ Los autores ofrecen los detalles del modelo en el apéndice matemático al artículo. En definitiva se reduce al problema de maximización de la función de utilidad esperada, sujeto a la restricción presupuestaria. cfr. Durkin and Greeley (1991, pp. 194-195)

fe.³¹⁰ La segunda condición necesaria es que la expectación subjetiva de la existencia de una vida después de la muerte ha de ser mayor que cero. Si se cumplen las dos condiciones el individuo elegirá al menos algún nivel de fe positivo.³¹¹

Si consideramos la posibilidad de que un individuo produzca también los beneficios para su vida “terrena”, o lo que hemos llamado antes, el *sentido o razón de la vida*, entonces la utilidad esperada que buscará maximizar vendrá determinada de la siguiente manera:

$$\text{Utilidad esperada} = P_1(W + SV + AL - C) + P_2(W + SV - C);$$

siendo P_1 y P_2 las probabilidades que exista la vida después de la muerte o que no exista respectivamente; W la riqueza; C los costes de la fe; AL – el premio en la vida después de la muerte y SV lo que hemos denominado el sentido de la vida.

Esto produce un incentivo especial para elegir un nivel positivo de la fe e implica que el nivel óptimo de la fe sea más alto. Además, permite elegir el nivel positivo de la fe incluso cuando la calidad de la vida después de la muerte sea independiente de la fe. *“If so, a positive faith choice would occur if the benefits of meaning and purpose from faith are greater than the cost of maintaining that faith.”* (Durkin and Greeley 1991, p. 184).

El determinante más importante del coste de mantener la fe y de los beneficios durante la vida derivados de la fe es el capital religioso. Éste, como ya hemos visto es función que depende también del capital religioso acumulado hasta el momento. Por tanto, la participación en las actividades religiosas, que incrementa el capital religioso implica la reducción en los costes de mantener el nivel de la fe, y en consecuencia el nivel óptimo de fe mayor respecto a los anteriores. Por eso el modelo predice que quienes permanecen en la profesión en la que han crecido (es decir no cambian de religión lo cual implicaría reducir

³¹⁰ “The data on levels of faith and practice in the United States reveal that 95% of all Americans choose at least some positive level of faith and an equally large percentage conduct some kind of religious practice. [Data from NORC’s 1988 GSS]”. (Durkin and Greeley 1991, p. 184)

³¹¹ “From the perspective of Pascal’s wager, however, since both of the conditions necessary for a positive level of faith are likely to be met, the high percentages can be explained by the fact that if small levels of faith can result in near infinite returns in the afterlife, a rational agent will always choose a positive level of faith even if the probability of life after death is very small.” (Ibid.)

su capital religioso e incrementar los costes de mantener un nivel de la fe dado) tienen mayor capital religioso que lleva a mayores niveles óptimos de fe.³¹²

Para demostrar la validez del modelo y de sus predicciones³¹³ los autores realizan una serie de correlaciones. Presentaremos a continuación algunos elementos que consideramos más importantes, a saber la elección de variables que reflejen las que el modelo teórico propone, y algunos resultados que, a juicio de los autores, confirman las predicciones. Dada la dificultad en medir las variables incluidas en el modelo, se utilizan variables *proxy* (*procedentes de los datos de la encuesta de NORC 1988*) de siguiente manera:

- al asumir que la fe representa la importancia de Dios en la vida de una persona, se toma las respuestas de las personas a las preguntas: ¿cómo la enseñanza de tu iglesia o religión te ayuda en la toma de las decisiones relacionadas a tu vida? (DECCHURCH) Y ¿qué tan cerca te sientes de Dios? (NEARGOD) Estas dos variables se usarán en el modelo como variables dependientes para comprobar la robustez de las predicciones.
- Al asumir que la participación es proporcional a la fe, se utilizan los datos de la asistencia anual a la iglesia (YRMAS).
- El problema de la utilidad esperada se ha formulado de tal manera que la existencia de Dios se conoce en algún tipo de post-vida, por lo tanto no hay una distinción importante entre las expectativas de la existencia de Dios o de la vida después de la muerte. Para ello se utilizan los datos de las encuestas en la que los encuestados respondían a las preguntas sobre su creencia en la vida después de la muerte (POSTEXP), y de su grado de “duda” sobre la existencia de Dios (NODOUBT). Estas variables serán utilizadas para realizar el test de sensibilidad de los resultados.
- Finalmente se utiliza un conjunto de variables para determinar el coste de mantener la fe, tal y como lo hemos descrito anteriormente: edad (AGE),

³¹² “Finally, it is possible that expectations about the existence of the afterlife will change through time. We stated earlier that individuals have no direct evidence about the existence of God or the afterlife and that this information could not improve over time. They do, however, base their subjective expectations in indirect information through experiences. Bad experiences of catastrophes, such as the unexpected death of loved ones or some perceived injustice inflicted on a person, could reduce an individual’s expectation that God exists and, therefore, lower the optimal level of faith. Good experiences could have the opposite effect. Moreover, the kind of paranormal experiences (...), which bring someone closer to God or in which they experience a dead loved one, should increase the expectation of the good state occurring and increase the optimal level of faith. Indeed, the simple correlation coefficient between belief in life after death and having had such an experience is statistically significant at 0.17” (Durkin and Greeley 1991, p. 186)

³¹³ Lo que los autores se proponen demostrar lo detallamos en la página 298 *supra*.

si ha permanecido en la religión que confesaba en el estado inicial (STAY), si la religión del cónyuge es la misma (ENDO) y el número de los miembros de la familia (HOMPOP).

- Además se incluyen las variables que recogen la frecuencia de la participación religiosa de los padres del individuo – para reflejar las variaciones en el nivel inicial del capital religioso – (MAYRMAS). Las variables de capital no-religioso han sido utilizadas para representar las variaciones en los costes de mantener la fe – el precio relativo de la fe (WAGE). Finalmente la tendencia del encuestado de ver la moralidad de forma subjetiva (MORALSUB)

Los resultados de las regresiones confirman las predicciones del modelo, tal y como viene recogido en la siguiente tabla. Dos de los resultados no han sido predichos: la correlación negativa de NEARGOD con HOMPOP, e YRMAS con STAY, pero tal como viene señalado, en los dos casos la relación no ha sido estadísticamente significativa. La excepción principal es que WAGE no se relaciona con ninguna de las variables dependientes de forma estadísticamente significativa.

Tabla 7: Resultados de regresiones sobre la religiosidad en el modelo de elección bajo incertidumbre.

TABLE 1: Simple Correlation Coefficients

	DECCHURH	NEARGOD	YRMAS
POSTEXP	.21	.31	.19
NODOUBT	.41	.45	.35
STAY	.08	.03*	-.01*
AGE	.18	.15	.15
MAYRMAS	.18	.15	.26
HOMPOP	.07	.01*	.09
ENDO	.15	.10	.20
MORALSUB	-.11	-.03*	-.12
WAGE	-.05*	-.07*	-.05*

* = not statistically significant.

Fuente: (Durkin and Greeley 1991, p. 188)

Posteriormente realizan las regresiones de las expectativas y los costes sobre las tres variables dependientes por separado. No reproduciremos aquí los resultados de todas estas regresiones, limitándonos solamente a citar las conclusiones más importantes.

- los costes y las expectativas sobre Dios y la post-vida determinan la fe³¹⁴;
- Las variables utilizadas para indicar la variación en el nivel de capital religioso son, por lo general, significativas y muestran el signo predicho por el modelo.
- Los resultados dan también el soporte a lo que sugería el modelo, que los matrimonios de una misma confesión incrementan el capital religioso y por lo tanto el nivel óptimo de fe.

“[R]egression results reveal two independent components that help explain variation in faith and religious practice: consideration of the afterlife and costs of maintaining faith in this life. Moreover, the evidence indicates that it is necessary to account for both effects to explain variation in faith and practice. In addition, by considering the effects to explain of duration of marriage on faith and practice for endogamous versus exogamous marriages, we find evidence that there is indeed some kind of religious capital accumulation effect taking place. Finally there is evidence that faith is an increasing function of observing other’s faith, as determined looking at the effect of denominational population shares on faith and practice.” (Durkin and Greeley 1991, p. 180).

5.1.B. Debate en torno al modelo de Durkin – Greeley

De forma ordinaria, en nuestro trabajo, no queremos presentar todos los debates originados con los diversos modelos, ya que nuestro objetivo principal se limita en esta parte a la presentación de los mismos. Ahora bien, en esta ocasión, y como introducción también a la presentación de otro modelo, queremos incluir de forma sucinta las alegaciones al modelo de la elección

³¹⁴ “Taken together, these results provide general support for main prediction of the model, namely, that a combination of costs and expectations determine faith.” (Durkin and Greeley 1991, p. 189)

religiosa bajo incertidumbre, que acabamos de exponer, presentadas por James D. Montgomery.

En el artículo “Pascal’s Wager and the Limits of Rational Choice” publicado en la misma revista *Rationality and Society*³¹⁵, el autor presenta dos problemas inherentes al análisis de la apuesta de Pascal con las herramientas propias de *Rational Choice*. En primer lugar, al asumir la fe como una variable de elección, implícitamente la igualamos a la participación religiosa, lo cual parece en desacuerdo con algunas enseñanzas cristianas, teniendo en cuenta además de algunos comentaristas de la obra de Pascal han cuestionado si los individuos pueden simplemente *elegir* el creer. Además, las creencias pueden ser modificadas por las acciones, es decir, una persona no creyente que participa en las actividades religiosas, o bien abandona tales actividades o bien es inducida a creer³¹⁶.

En segundo lugar, Montgomery introduce la distinción entre el riesgo y la incertidumbre adoptada por Knight, que las decisiones bayesianas rechazan³¹⁷. Aduzcamos aquí el ejemplo presentado por el autor. Supongamos que puedan darse estos tres estados, existe un Dios G (con la probabilidad p); existe un Dios G’ (con la probabilidad p'), no existe ningún Dios (con la probabilidad $1-p-p'$). Si asumimos que los costes de creer son C, por tanto, el individuo puede o bien, creer en el Dios G, o bien creer en el Dios G’ o bien no creer. Siendo las recompensas R y R’ de creer en el Dios G o G’ respectivamente; y los castigos P – si uno cree en Dios G (o no cree en ningún Dios) y existe el Dios G’, o P’ en caso análogo. Se asume que P y P’ son iguales. Por tanto las utilidades esperadas serán las siguientes:

$$UE(\text{creer en G}) = pR - p'P' - C,$$

$$UE(\text{creer en G'}) = p'R' - pP - C,$$

³¹⁵ Montgomery (1992)

³¹⁶ Hemos de advertir – ya desde ahora – que esto se verá con mucha más claridad después del análisis de los conceptos de *religión* que desarrollaremos en la tercera parte del presente trabajo (cfr. capítulo 12, apartado 1.1.)

³¹⁷ “Bayesian decision theory rejects the distinction between risk and uncertainty, maintaining that subjective probabilities may always be derived from choices over lotteries (...). But while Bayesians ignore Knightian uncertainty and the problem that it poses for rational choice, the inherent uncertainty of God’s existence may explain important aspects of religious behavior.” (Montgomery 1992, p. 119)

$$UE(\text{no creer}) = -pP - p'P'$$

Si las probabilidades fuesen conocidas, escogeríamos simplemente la opción que ofrece mayor utilidad esperada. Pero dado que la existencia de Dios es incierta, y las probabilidades p y p' son desconocidas, el problema de la elección racional puede no estar bien definido. En la teoría de decisión Knightiana presentada por Bewley³¹⁸, se rechaza el supuesto estándar que las preferencias están completamente ordenadas, definiendo la decisión óptima como aquella que no esté dominada por ninguna otra³¹⁹. Por eso: *“while Iannaccone^[320] argues that «religious capital formation» explains the low rate of mobility between religions, Knightian decision theory thus offers an interesting alternative: Low interdenominational mobility results from the uncertainty inherent in religious choice.”* (Montgomery 1992, p. 120).

En respuesta que ofrecen Durkin y Greeley³²¹ rechazan lo que Montgomery presenta como puntos débiles de su modelo. En primer lugar, afirman que en su modelo el agente no elige creer o no en Dios, sino el grado de importancia que le otorga a Dios en su vida. Además refiriéndose a teoría de disonancia cognitiva a la que alude Montgomery³²², por la que – siguiendo a Pascal – reconoce que las expectativas son, en cierto sentido, endógenamente determinadas, los autores responden: *“There is no doubt that current faith choices influence future optimal levels, but in our model, this influence operates through a productivity effect and not through expectations.”* (Durkin and Greeley 1992, p. 122).

³¹⁸ Bewley (1986)

³¹⁹ *“Thus, if each of the three options would be chosen given some realization of the probabilities, all three options are maximal.”* (Montgomery 1992, p. 119)

³²⁰ Iannaccone (1990)

³²¹ Durkin and Greeley (1992)

³²² El concepto de disonancia cognitiva, en Psicología, hace referencia a la tensión o desarmonía interna del sistema de ideas, creencias y emociones (cogniciones) que percibe una persona al mantener al mismo tiempo dos pensamientos que están en conflicto, o por un comportamiento que entra en conflicto con sus creencias. Es decir, el término se refiere a la percepción de incompatibilidad de dos cogniciones simultáneas, todo lo cual puede impactar sobre sus actitudes. El concepto fue formulado por primera vez en 1957 por el psicólogo estadounidense Leon Festinger. Montgomery afirma: *“Cognitive dissonance theory suggests (...) that your subjective estimate may be influenced by your action. If, for example, you decide to participate even though p [the probability that God exists] is low, you will experience two conflicting cognitions: «I am participating in religious services» and «God's existence is highly unlikely.» To reduce the resulting dissonance, you might (subconsciously) alter one of these cognitions.”* (Montgomery 1992, p. 118)

En segundo lugar, sobre la distinción entre el riesgo y la incertidumbre, y sus posibles consecuencias para la correcta definición de un problema para resolver, los autores responden: *“The distinction between risk and uncertainty is an old and not entirely resolved issue in economics. However, economic theory has shown (see Arrow 1970)^[323] that even if the probabilities are not known, as they are in a game chance, as long as the problem can satisfy a set of axioms, then the distinction between risk and uncertainty is unimportant. So, if the axioms of choice under uncertainty are satisfied, expected utility theory can be applied to Pascal’s wagers.”* (Durkin and Greeley 1992, p.122). Por tanto, aunque la información sobre la existencia de Dios o la vida después de la muerte es indudablemente imperfecta, los autores afirman tener algún tipo de información con la que pueden formar las expectativas (información referente a los momentos cercanos a la muerte, las experiencias paranormales, y la información procedente de la física teórica referente a las probabilidades que la creación del universo ha sido resultado del azar). A nivel más básico, afirman, están constantemente forzados a analizar la información sobre las vidas propias y de los demás, para ver si presenta comportamiento genuinamente azaroso o si, en algún sentido, lo está dirigido por alguna fuerza superior. *“We are not trying to argue that $p=1$ but instead are trying to assert that $p \in [0,1]$ is as well defined in our problem as the probability of other events analyzed by expected utility theory.”* (Durkin and Greeley 1992, p.122)

5.2. Modelo de elección racional de lo religioso bajo riesgo

Al tema del riesgo hemos aludido ya al exponer el modelo base de la producción doméstica de la religión desarrollado por Iannaccone.³²⁴ El proceso productivo de la religión, tal y como asume el autor, conlleva consigo el riesgo:

“The first assumption is that religion involves a great deal of risk. Those who engage in religious acts cannot know that their efforts will have desired

³²³ Arrow (1970)

³²⁴ Cfr. Assumption 4, 7, 8, 10 y 9 – proposition 1 – en el capítulo 4, apartado 2.2.E., página 214.

effects. Religious acts thus have the character of risky investment, exacting resources costs in return for uncertain rewards. The second assumption is that people choose their religious behavior rationally, weighing the costs and benefits of religious behavior and seeking to limit the risk associated with religious choices.” (Iannaccone 1995 a, p. 285).

El riesgo es un elemento que muchos modelos anteriores han omitido³²⁵. Utilizando los modelos de los mercados seculares podemos explicar los comportamientos y el surgimiento de las instituciones para responder al riesgo en las religiones. Ciertamente, el tipo de riesgo que asumen los *consumidores* de la religión es distinto de aquel soportado por otros, dado el carácter peculiar del bien adquirido³²⁶.

Como consecuencia de ello, y para afrontar el tema del riesgo, los grupos religiosos, presentarán los testimonios de otros miembros, especialmente en los variantes donde se pone más énfasis en las *bendiciones (beneficios) materiales*. Aquellos serán tanto más importantes si vienen de personas creíbles o que gozan de la confianza de los otros, y más si con este testimonio tienen poco que ganar y más aún si pueden perder. Según el autor esto ayuda a explicar porqué el carácter de las actividades religiosas es con tanta frecuencia colectivo, ya que sirve para incrementar la confianza de los individuos al compartir “*entusiasmo, devoción, convicción y testimonio*” con otros miembros; y la estructura de las organizaciones es congregacional, por lo que limita las necesidades de profesionales a tiempo completo y proporciona, a la vez, un soporte de credibilidad del producto ofrecido. Otro de los elementos que surge para aumentar la credibilidad de los bienes religiosos es la remuneración o los beneficios del personal encargado de los grupos. Los clérigos por ello reciben los salarios menores de su nivel de preparación, para ser con ello más creíbles. Todos estos elementos, además de la importancia que se otorgará al trabajo

³²⁵ “However one defines religion and religious goods, it is clear that religious activities involve a large amount of risk. (...) For the most part, however, the problem of religious uncertainty has received little attention and scarcely any formal analysis.” (Iannaccone 1998 a, p. 1491)

³²⁶ “The uncertainty surrounding most religious goods far surpasses that which surrounds used cars. Indeed, religion qualifies as the ultimate “credence good” [Darby and Karni 1973] since no amount of experience suffices fully to evaluate most religious claims. Hence we can predict the emergence of institutions and arrangements designed to increase information (or at least appearance of information) and reduce fraud” (Iannaccone 1995 a, p. 286)

voluntario de algunos de los miembros (elemento importante que se formalizará en los modelos de sustitución de los inputs, cfr. apartado 2.3 del presente capítulo) surgen como acciones para disminuir el efecto de la existencia del riesgo de los productos religiosos³²⁷.

Como consecuencia de este carácter congregacional al que nos acabamos de referir, los grupos religiosos estarán expuestos al problema de los *free-riders*, lo cual exigirá introducir las estrategias de exigencias costosas – denominadas por Iannaccone *sacrifice and stigma*. Dado que este elemento lo tratamos en otro lugar con mucho mayor detenimiento³²⁸, lo dejamos solamente apuntado aquí, pues nos será de utilidad en el subsiguiente análisis de las estrategias para disminuir el riesgo de las religiones.

5.2.A. Qué pretende explicar el modelo

"This paper derives a theory of religious behavior and organization from the assumption that people seek to limit the risk associated with their religious activities. Alternative risk reduction strategies lead to different styles of religion: one centering on collective production, exclusively, and high levels of commitment; another centering on private production, diversified consumption, and fee-for-services transaction. Western religions, particularly, their more sectarian forms, exemplify the collective style, whereas Asian and New Age religions approximate the private." (Iannaccone 1995 a, Abstract).

Predicciones del modelo

Una posible respuesta para mantener creíble el grupo religioso, es la introducción de los elementos de *Sacrifice and Stigma*. Existe sin embargo otra

³²⁷ "[E]conomic analysis of religious risk help us to understand some «peculiar» features of religious institutions. These features function to reduce the risk of consumer fraud. They include: a minimal professional staff whose financial compensation is low and independent of customer contributions/payments; heavy reliance on part-time and volunteer workers (and thus reliance on payments of time and service rather than money); and a congregational structure, which limits the need for full-time professionals and provides a source of credible product endorsements." (Iannaccone 1992 a, p. 126)

³²⁸ Cfr. Capítulo 7, apartado 4, página 355.

posibilidad, proporcionada más específicamente por la economía, que lleva a la diversificación y la producción privada³²⁹.

En primer lugar trata el tema de la diversificación. Dado que la mayor parte de las personas tiene acceso a la variedad de diferentes religiones o diferentes clases de actos religiosos dentro de la misma tradición religiosa, podría darse que los *religious investors* actuando de manera racional eviten especializarse en una sola religión o una sola clase de actos religiosos, “... *preferring instead to diversify their investment over a number of them. In fact, since risk is most effectively reduced by investing in assets that vary independently or even negatively, rational investors may hedge their bets in one religion with other bets in very different religions. (...) Hence:*

PROPOSITION 1: In order to reduce the risk associated with religious commodities, consumers will seek to hold diversified portfolios of competing religious assets.” (Iannaccone 1995 a, p. 288)³³⁰.

Ahora bien, como se puede observar, los típicos seguidores de las religiones están firmemente unidos a una sola tradición religiosa, a una sola denominación o un solo grupo. “*This tendency to specialize can not be dismissed merely by noting that most religions not allow diversification. If the demand for diversification is as great as the preceding argument suggest, then why does competition not force churches to accommodate it? How do churches demand, and get, the sort of brand loyalty that secular producers only dream of?*” (Iannaccone 1995 a, p. 288).

La respuesta la encontramos en el mismo modelo del que hemos partido, asumiendo que la religión es un producto. Por tanto, las diferentes *tecnologías de producción* empleadas por diversos tipos de religiones nos permiten entender

³²⁹ “*Insights from the secular markets and the economics of uncertainty that arise in response to religious risk. In particular, they highlight two different risk-reducing strategies, one of which centers on exclusivity and collective production, the other centers on diversification and private production.*” (Iannaccone 1995 a, p. 286)

³³⁰ Obsérvese que la afirmación aquí presentada es consecuencia de la adopción de la definición de la religión como *un producto, un objeto de elección*. Si considerásemos la religión en un sentido más amplio, por ejemplo, como algo que norma la conducta, es decir, configura la estructura de posibilidades de acción alternativas provista de alguna ordenación jerárquica, estructura que viene plasmada en los ensamblajes personales de acción instantáneos, entonces la expresión “*diversified portfolios of competing religious assets*” podría carecer de sentido.

qué grupos religiosos tienen que enfrentarse al problema de la diversificación que pueden realizar sus seguidores.³³¹

Tendremos por tanto las religiones colectivas, entre las cuales está la mayoría de las religiones occidentales. Ya hemos comentado los beneficios que enumera el autor de las religiones cuyo carácter es más congregacional, además, por supuesto, de las exigencias o imposiciones sobre comportamiento. Estas prácticas buscan no solamente aislar a los seguidores de los otros grupos, sino también prohibirles explícitamente la participación en los otros (como ejemplos, el autor enumera a los Testigos de Jehová, los Adventistas, los Krishnas, los Moonies, y las denominaciones mas fundamentalistas de los Cristianos).

El problema de la diversificación será más propio de las religiones que hemos denominado privadas, es decir aquellas que distribuyen el material directamente del productor individual al consumidor individual.

“Most «New Age» products fall into this category – books, tapes, and seminar lectures; crystals and pyramids; and techniques for meditation. Production and distribution of these products are not hampered by free-rider problem (...) a private commodity producer who demands exclusivity or stigma will suffer a competitive disadvantage relative to other private producers. (...) It follows that [private religion’s] customers will patronize other firms so as to diversify their portfolio of religious assets. In short:

*PROPOSITION 2a: Wherever religious firms exist to provide **private** commodities, competitive forces and risk aversion will lead consumers to patronize multiple firms, thereby diversifying their religious portfolios.*

*PROPOSITION2b: Wherever religious firms exist to facilitated the production of **collective** goods, the firm and its patrons will demand exclusivity to mitigate the free-rider problems.” (Iannaccone 1995 a, p. 289).*

³³¹ “These technologies may be either «collective» or «private», and only the latter lend themselves to diversification.” (Iannaccone 1995 a, p. 288)

A continuación el autor presenta algunos puntos que se siguen de estas proposiciones que acabamos de citar. Aquí solamente los mencionamos, dado que traspasan el interés de nuestro trabajo:

- la proposición 2b, solamente afirma que quienes sigan las religiones colectivas estarán privados de oportunidades de diversificación y no del deseo de la misma.
- La falta de restricciones institucionales llevará a los seguidores a la diversificación y con lo mismo minará las bases mismas de la institución³³².
- De ahí se sigue que las empresas religiosas de las religiones grupales estarán presionadas para adoptar un enfoque concreto de lo religioso, ofreciendo sistemas amplios de creencias, servicios “*desde la cuna hasta la tumba*”, amplias y variadas redes sociales, etc., *cfr. Iannaccone (1995 a, p. 289)*.
- Por el contrario, las firmas religiosas dedicadas a las religiones *privadas* no estarán bajo esta presión de ofrecer un abanico amplio de productos, por lo cual, es de esperar que las fuerzas de la competencia las llevarán a especializarse (de igual manera que obligan a las demás empresas).

5.2.B. Estudios estadísticos

Si las proposiciones 1 y 2 son correctas de ahí se seguirán las siguientes predicciones:

- El grado en que la empresa religiosa ofrece a sus miembros/clientes los bienes colectivos vs. privados, debería estar correlacionado con la tendencia de establecer exigencias exclusivas vs. no exclusivas.
- La amplitud de la línea de productos de la empresa religiosa también debería estar correlacionado.
- El contenido de las religiones y sus estrategias financieras también deben seguir patrones diferentes. Religión privada por lo general tratarán de bienes y servicios específicos, elementos que se pueden producir por un

³³² Cfr. lo que Iannaccone llama el nivel mínimo de exigencia necesario para la supervivencia de una organización (Capítulo 7, apartado 4.3.)

conjunto de individuos y se vende a otro. Religión colectiva se ocupará de la acción colectiva y servicios colectivos - los productos que difuminan el límite entre el productor y el consumidor y que no se prestan para la compra y venta. Esta distinción entre bienes privados y colectivos por lo tanto ayuda a explicar por qué algunas religiones se organizan en torno a la relación cliente/profesional o el comprador/vendedor, mientras que otras se organizan como colectivos en los que todos los miembros son, en diversos grados, co-trabajadores y co-consumidores, *cfr. Iannaccone (1995 a, p. 289).*

Tabla 8: Comparación de religiones privadas y colectivas según Iannaccone.

TABLE I Collective versus Private Religion		
	Production Technology:	
	COLLECTIVE	PRIVATE
Membership constraints:	Common (exclusive)	Rare (inclusive)
Producer-consumer relationship:	Complex, group-based	Simple, client-based
Brand loyalty/commitment:	Strong	Weak
Levels of participation:	High	Low
Sacrifice and stigma:	Common	Rare
Contributions:	Common	Rare
Purchased products and services:	Rare	Common
Scope of services:	Comprehensive	Specialized
Contrasting Examples:		
Global:	Western	Asian
American:	Conventional	New Age
Protestant:	Sectarian	Mainline
Greco-Roman:	Jewish-Christian	Pagan

Fuente: (Iannaccone 1995 a, p. 290)

Las predicciones que se muestran en la Tabla 8 (*Table 1* en el artículo original) son bastante claras y comprensibles, sin embargo, como lo afirma el autor, los tests estadísticos requieren mayor número de datos ya que la mayor parte de encuestas ignoran estos aspectos del comportamiento religioso. Lo que sostiene estas predicciones: *"Fortunately, there exists a large body of qualitative evidence relevant to the theory and its range of application."* (Iannaccone 1995 a, p. 290).

Presenta cuatro ejemplos para ilustrar esta evidencia cualitativa. En primer lugar la distinción³³³ entre las religiones occidentales y las religiones orientales, siendo las primeras típicamente colectivas – con todas las consecuencias que esto implica (en el carácter mismo de las religiones, las exigencias etc.), mientras que en las orientales prevalece la dimensión personal.³³⁴

En segundo lugar, como ejemplo, menciona a los movimientos denominados “New Age” presentes tanto en Estados Unidos de América como en Europa. Todos ellos, y sus precursores, resumen muy bien lo que el autor denominó como *la religión privada*: *“Specialized sellers, no congregational structure, client/practitioner relationship, fee for service transactions, no brand loyalty, and acknowledged diversification. At New Age fairs, for example, dozens of exhibitors will set up stalls, side by side, and hawk their wares to consumers who literally shop around for products – astrology, numerology, psychic readings, hand-analysis, channeling, runes, tarot, past-life regression, crystals, metaphysical tapes and books, aura photographs, massage, chiropractic treatment and natural foods.”*³³⁵ (Iannaccone 1995 a, p. 292).

Posteriormente se centra en el análisis interno de las denominaciones Protestantes dentro de las religiones cristianas. Ahora bien, según el autor el rango de posibilidades disponibles dentro del protestantismo, las diversas denominaciones, ofrecen un marco para examinar a pequeña escala la teoría de la producción colectiva vs. producción privada. Comparando las diversas denominaciones protestantes, clasificándolas desde las más liberales, moderadas, hasta las que tienen carácter sectario, obtiene los siguientes resultados, que *“provides statistical evidence that the attributes of religious organizations and the behavior of their members cluster as predicted.”* (Iannaccone 1995 a, p. 292).

³³³ Aunque la misma distinción es, como el mismo autor reconoce, altamente generalizada.

³³⁴ *“Household rituals, individualistic exchanges with gods (as when one makes a money offering in order to effect a specific outcome), the purchase of charms and other religious artifacts, and client/practitioner exchange relationships are pervasive. Brand loyalty is weak, and diversification is common.”* (Iannaccone 1995 a, p. 291)

³³⁵ Para más detalles sobre estos elementos de los grupos *New Age* el autor remite a los estudios de Jorgensen, 1992; Wilson, 1987; Johnson, 1987; Maguire 1987;

Tabla 9: Comparación de valores medios de las variables según la adscripción a las denominaciones protestantes.

	LIBERAL	MODERATE	SECT-LIKE	SECTS
HOUSEHOLD INCOME: (dollars per year)	10,140	9,435	8,399	6,944
RESPONDENT EDUCATION: (years)	14.5	13.9	12.3	12.5
SUNDAY ATTENDANCE: (services/year)	33.8	38.4	44.2	49.1
CHURCH CONTRIBUTIONS: (dollars/year)	244	288	369	497
CHURCH FRIENDS: (number out of 5 closest)	1.32	1.51	1.80	3.15
NON-CHURCH MEETINGS: (number/year)	48.6	41.1	30.6	29.0
NON-CHURCH MEMBERSHIPS: (total number)	3.59	3.07	2.13	1.72
EXCLUSIVE BELIEFS: (3-item, belief scale)	2.06	2.70	3.79	4.15
NUMBER OF RESPONDENTS:	963	882	194	248

Notes:
Source: Iannaccone's [1992] analysis of data from the Northern California Church Member Study, 1963.
Denominational groups: LIBERAL = members of Congregational, Methodist, Episcopalian, and Disciples of Christ churches. MODERATE = Presbyterians, American Lutherans, and American Baptists. SECT-LIKE = Missouri Lutherans and Southern Baptists. SECTS = members of Assemblies of God, Church of God, Church of Christ, Nazarene, Seventh Day Adventist, Gospel Lighthouse, Foursquare Gospel churches.
*For all variables, the mean difference between members of sects and the liberal denominations is significant at the 1% level.

Fuente: (Iannaccone 1995 a, p. 293)

Por último, compara el paganismo con las religión judía y el temprano cristianismo, sugiriendo que la teoría de la religión privada vs. religión colectiva puede ser aplicable tanto para las sociedades antiguas, como para las modernas. Omitimos en nuestro comentario los detalles de este ejemplo (pues consisten principalmente en remitir a otros estudios de aquellas sociedades), citando solamente la última afirmación del autor sobre la validez de la teoría que se ha propuesto contrastar. *"The contrasts between paganism and Christianity thus fit the pattern of Table I in every detail."* (Iannaccone 1995 a, p. 294).

Como conclusión del estudio, en el que ha presentado y examinado la teoría de diversificación religiosa (o elección bajo incertidumbre), presentamos las dos afirmaciones fundamentales:

"The analysis is by no means complete. The argument builds on earlier, formal models of religious participation, but is itself intuitive. The concept of religious risk needs to be specified more precisely and its implications derived

formally. As things stand, I can not explain why market forces do not always drive religions toward one style of production, private or collective. (one should, however, note that collective religions such as evangelical Protestantism and Islamic fundamentalism have tended over time to gain market share at the expense of less demanding alternatives.)

The theory of religious portfolios and of collective versus private religion is rich in testable predictions. Existing surveys do not address these implications, but the implications do accord with much of what is known about religious movements within United States, across the globe, and throughout history. Than in itself is a very promising start.” (Iannaccone 1995 a, pp. 294-295).

CAPÍTULO 7

Modelos de comportamiento de grupos

Dedicaremos el presente capítulo a la exposición de los principales modelos de comportamiento de grupos religiosos. Tal y como indicábamos en la introducción a la segunda parte, el conjunto de aportaciones que a continuación presentamos parten en su análisis de los supuestos del modelo base y de las contribuciones de los modelos que acabamos de presentar sobre la conducta de los individuos en lo referente a la religión, creencias, donaciones a las organizaciones religiosas etc. Como hemos podido observar algunos elementos del análisis agregado de las religiones han estado presentes ya en los modelos anteriormente presentados, por ejemplo a la hora de analizar las estrategias para reducir el riesgo que implícitamente conlleva la elección de una religión³³⁶. Ahora bien, los modelos que presentamos no son solamente resultado de la agregación de los modelos de comportamiento individual. El entorno en el que operan los grupos religiosos, se ve afectado no solamente por la agregación de los miembros, sino, dado el peculiar carácter de sus actividades, incluso las mismas decisiones en el campo doctrinal, tal y como postulan algunos investigadores, se pueden ver afectadas por el contexto sociológico, histórico etc. en el que operan dichos grupos. Lo que a continuación exponemos son las propuestas de análisis, explicación y predicción del comportamiento de los grupos religiosos con las herramientas propias de la ciencia económica. Tal y como ha sucedido en los modelos de comportamiento individual, los autores al observar algún hecho lo erigen en objeto teórico para el posterior análisis del

³³⁶ Según el juicio de algunos de los autores, este riesgo se debe a la incertidumbre sobre el cumplimiento de las promesas sobre el premio/recompensa por la creencia o la conducta según las exigencias de los grupos religiosos. Cfr. Capítulo 6, apartado 5.

mismo aplicando algún modelo teórico-económico con el que buscarán dar la explicación de los hechos.

Iniciaremos nuestra exposición con una presentación más detallada de lo que, en la inmensa mayoría de los modelos analizados, ha sido denominado como el *mercado de religiones (religious market)*. A continuación presentaremos el modelo que, basándose en el elemento de la conducta requerida o impuesta por los grupos religiosos, buscará establecer la división clara entre una iglesia y una secta. Esta división desembocará en la formulación de, en palabras del autor, la Teoría de Fundamentalismo. Continuaremos nuestra exposición con la presentación de los modelos que analizan el papel de las iglesias en las sociedades, tratándolas como empresas que producen cierto tipo de bienes que benefician a la sociedad. Dedicaremos también un apartado del presente capítulo para analizar de qué manera los modelos explican los cambios que puedan darse en las enseñanzas o doctrinas de algunos grupos religiosos, como consecuencia de la presencia de la competencia, para eliminar el riesgo de afluencia de personas que no se comprometen con las exigencias de estos grupos religiosos (los así llamados *free-riders*), etc.. Por último presentaremos algunos modelos que abarcan el tema del crecimiento de las Iglesias, de lo que ha sido denominado como “movilización religiosa”, es decir las variaciones en la participación religiosa como consecuencia de las variaciones en el grado de regulación de las diversas economías religiosas.

Terminaremos nuestra exposición con la presentación del “modelo teórico de lo sobrenatural” – denominado así por su autor, y por último comentaremos de forma breve el modelo que explica el comportamiento de ciertos grupos religiosos partiendo de los modelos de *spatial location*.

De igual manera que en los apartados precedentes, en la exposición que sigue nos hemos centrado en presentar lo que cada modelo pretende explicar, exponiendo, además en qué consiste el modelo, también – cuando a nuestro juicio era oportuno y conveniente para la mayor comprensión – el modelo formal. Dada la naturaleza de los modelos aquí presentados las aportaciones de los autores iban acompañadas del análisis de los datos estadísticos. Por ello aludiremos a los resultados de estos análisis, pero siempre de forma muy breve.

Finalmente, hemos de aclarar también, que en la exposición que sigue, hemos agrupado algunos de los modelos según los postulados en los que se basaban, presentando algunos de ellos como extensiones o modificaciones de otros. Lo que aquí dejamos apuntado como una observación se podrá comprobar de forma más evidente en los siguientes apartados.

1. Modelos de mercado de las religiones

El mercado de religión³³⁷ (*Religious market*) es más una consecuencia del enfoque general dado a la religión, tal y como se desprende del análisis de los artículos que tratan el comportamiento religioso de los individuos. Abordado desde la perspectiva del enfoque teórico-económico adoptado por los autores de *EoR*, el análisis de la religión, que se presupone como un producto, necesariamente ha de desembocar en el espacio donde este bien puede ser ofrecido y/o demandado y/o intercambiado. Aunque la misma concepción del mercado de religiones, no es propia de quienes siguen el enfoque de *Rational Choice*³³⁸, sin embargo estos autores la desarrollan y aplican en variedad de modelos teóricos.³³⁹ El mercado de religiones surge como consecuencia de las fuerzas que mueven tanto a los consumidores como a los productores. Dado que todos los agentes buscan optimizar su función de utilidad, estas acciones combinadas hacen que se forme el espacio del mercado de religiones.

³³⁷ Observemos otro elemento de máxima importancia que se presenta como consecuencia de la adopción de una determinada concepción de la religión – a saber – como *un producto, un objeto de elección*. En la presentación de términos y definiciones propias del ámbito de la economía (capítulo 3) definíamos el mercado, como “*cualquier arreglo entre los agentes que intervienen en el proceso de compra venta, coordinando las decisiones personales mediante ajustes de precios*”. Por tanto, *mercado* solamente puede aplicarse a lo que tiene precio. Los autores de los distintos modelos de *EoR* utilizan el concepto de *religión* en este, y solamente en este – independientemente de sus pretensiones – sentido restrictivo como *un producto*. No es correcto denominar una situación de *competencia de objetivos* con el vocablo *mercado*, ya que es perfectamente posible que los elementos constitutivos de los *objetivos* no tengan – ni puedan tener – precios.

³³⁸ El análisis es propio de A. Smith. Se han dedicado numerosos estudios a analizar este elemento en la obra de A. Smith. Cfr. Anderson (1988), Iannaccone (1987, 1991).

³³⁹ “*Beginning with observations about rational choice and religious commodities, our analysis has led to insights concerning both religious consumers and religious firms. Economic thinking thus enhances our understanding at both the individual and group levels. Further insights emerge when we move to a higher level of aggregation and analyze the interaction among groups. The conceptual basis for this analysis is the economic theory of market. The concepts of competition, monopoly and market equilibrium yield a provocative model of religious markets with testable predictions about the effects of religious pluralism.*” (Iannaccone 1992 a, p. 128)

“Similar assumptions apply to religion's supply side. Religious «producers» are also viewed as optimizers-maximizing members, net resources, government support, or some other basic determinant of institutional success. Evolutionary forces will favor maximizing behaviors even if religious firms do not consciously strive for «success», since the individuals, organizations, and policies that yield greater resources are more likely to survive and grow. The actions of church and clergy are thus modeled as rational responses to the constraints and opportunities found in the religious marketplace.

The combined actions of religious consumers and religious producers form a religious market which, like other markets, tends toward a steady-state equilibrium. As in other markets, the consumers' freedom to choose constrains the producers of religion. A «seller» (whether of automobiles or absolution) cannot long survive without the steady support of «buyers» (whether money-paying customers, dues-paying members, contributors and coworkers, or governmental subsidizers). Consumer preferences thus shape the content of religious commodities and the structure of the institutions that provide them. These effects are felt more strongly where religion is less regulated and competition among religious firms is more pronounced. In a highly competitive environment, religions have little choice but to abandon inefficient modes of production and unpopular products in favor of more attractive and profitable alternatives.” (Iannaccone 1997 a, p. 27).

1.1. Las bases del modelo

Explicaremos en este apartado los elementos que constituyen las bases teóricas del modelo de mercado de religiones. Los modelos aplicados se estudiarán por separado, exponiendo las hipótesis específicas de cada uno (muchas de las cuales no serán sino conclusiones lógicas de lo que aquí se expondrá) y presentando los análisis numéricos que los autores aportan.

Recordando los supuestos básicos del modelo, tenemos por una lado a los consumidores de religión. Por otro lado, tal y como hemos visto en la anterior

cita están los productores de la misma³⁴⁰. Por tanto, el mercado de religiones, según la concepción que presentan los autores que en la presente parte de nuestro trabajo analizamos, es el espacio en el que operan y/o interactúan los distintos agentes. Pudiendo ser los agentes, personas individuales, tanto quienes ofrecen como quienes demandan bienes religiosos, familias, grupos de diversa índole (comunidades, congregaciones, denominaciones enteras, iglesias) etc. Las operaciones efectuadas en este espacio están sujetas a las leyes básicas de la teoría económica, a saber los de la demanda y de la oferta, y todos aquellos que surgen como consecuencia de las mismas.

“Ultimately, religion feeds off the same forces that sustain secular markets—the needs of religious «demanders», the entrepreneurship of religious «suppliers», and the perceived benefits of religious “products.” In this last respect, religion has one great advantage over its secular counterparts: it is by definition a supernatural technology capable of delivering otherwise unobtainable rewards. There is no logical limit to the range of goods and services accessible through supernatural means and hence no logical limit to the realm of religion. Perhaps therefore no amount of progress will ever render humans so content that they lose all interest in supernatural supplies of that which they cannot otherwise obtain.” (Iannaccone 2004 a, p. 1030).

Tal y como hemos comentado, el modelo de mercado de religiones, ha sido desarrollado y estudiado en muchas ocasiones. A continuación, y a modo de referencia, enumeramos solamente algunas de las extensiones principales del mismo, y las referencias a los apartados de este capítulo donde las analizaremos con más detenimiento:

- En el artículo de Iannaccone (1991), al analizar el modelo de monopolios en el mercado de religiones (cfr. apartado 5, p. 376);

³⁴⁰ *“The working assumption of economics imply that self-interest motivates clergy just as it does secular producers; market forces constrain churches just as they do secular firms; and the benefits of competition, the burdens of monopoly, and the hazards of government regulation are as real for religion as for any other sector of the economy. It follows that pluralistic competition stimulates religious markets just as it does secular markets, forcing suppliers to produce efficiently a wide range of alternative faiths well adopted to the specific needs of consumers. On the other hand, state-sponsored religious monopoly provides only the appearance of piety – an ineffective clergy and an apathetic population lie just below the surface.” (Iannaccone 1992 a, p. 128)*

- El modelo de mercado de religiones forma base para el modelo de movilización religiosa desarrollado por Iannaccone junto con Stark – ver Stark and Iannaccone (1994), cfr. apartado 7, p. 392;
- En el artículo de Iannaccone, Finke et al. (1997 d), al analizar los cambios en la participación como consecuencia del cambio por el lado de la oferta religiosa. (cfr. apartado 7.3, p. 399);
- En el artículo de Finke and Iannaccone (1993 a) los autores aplican el modelo para explicar los cambios religiosos en América. (cfr. apartado 7.3, p. 399);
- En el artículo de Iannaccone, Olson et al. (1995 e), al establecer una función de producción, para demostrar que el crecimiento de las iglesias puede ser bien explicado por los *inputs* de dinero y el tiempo (cfr. apartado 8, p. 406);
- En el artículo “Religious extremism: The good, the bad, and the deadly” Iannaccone and Berman (2006), al presentar el modelo teórico de lo sobrenatural (cfr. apartado 9, p. 412);

2. Modelo formal de iglesia y secta

En el artículo del año 1988, titulado “A Formal Model of Church and Sect”, publicado en *The American Journal of Sociology*, Iannaccone se propone establecer un modelo formal que permita la distinción y la clasificación de los diversos grupos religiosos en “iglesias” y “sectas”. Dicho modelo estará basado en el modelo económico del comportamiento de los individuos³⁴¹ – en este caso hablará del comportamiento religioso – apoyándose, tal y como lo hace en otros modelos, en la teoría del comportamiento humano desarrollada por Becker.

³⁴¹ “I demonstrate why the characteristics commonly associated with church and sect tend to correlate and how they derive from more fundamental considerations. The source of these results is a formal, economic model of individuals’ religious behavior.” (Iannaccone 1988, p. 244)

2.1. Presentación del modelo

La distinción entre la iglesia y la secta, es el resultado que emerge del modelo – como consecuencia de escasez, producción y elección racional, más que de las suposiciones previas sobre la estructura organizacional³⁴².

“Moreover, because it arises from a model amenable to mathematical analysis, the distinction carries with it a variety of testable propositions. Strict behavioral standards, definite conversions, resistance to social change, high levels of religious participation, and lower-class and minority appeal are shown to be consequences rather than causes of a sectarian orientation. Commonly observed characteristics of churches are likewise derived. Much of the existing empirical research on church and sect is thereby integrated. New hypotheses are also generated, the most notable being that, despite their other-worldly rhetoric, sect must actually provide their members with a broader range of mundane rewards – such as status, friendship, and material goods – than their churchly counterparts.” (Iannaccone 1988, p. 244).

Para explicar estas diferencias, asumiré de qué manera se produce la decisión o la elección de un grupo religioso por parte del individuo, centrando el análisis en el elemento que denominaré “comportamiento”. Posteriormente explicará cómo afectará a esta decisión un cambio en las preferencias personales, normas seculares o religiosas, la tolerancia de la desviación de las normas o las características socioeconómicas.

El modelo teórico-económico que desarrolla el autor, no es el primero – como ya lo hemos visto – que se aplica al estudio de la religión. Peter Berger en su artículo de 1967³⁴³, argumentaba que: *“the pluralistic situation is, above all, a market situation³⁴⁴]. In it, the religious institutions become marketing agencies*

³⁴² *“The most striking feature of the model is the emergence of churches and sects as analytically distinct modes of religious organization rather than ad-hoc categories. The model thus provides a foundation for church –sect theory as opposed to church-sect classification. The value of such theory is evident from the numerous empirical regularities it predicts and explains.”* (Iannaccone 1988, p. 263)

³⁴³ Berger (1967)

³⁴⁴ Sobre la aplicación de *mercado* a la religión, ver nota al pie nº 337.

and the religious traditions become consumer commodities. And at any rate a good deal of religious activity in this situation comes to be dominated by the logic of market economics.” (Berger 1967, p. 138, en Iannaccone 1988, p. 244). Y como más adelante afirma Iannaccone, mostrando de este modo las bases del modelo que presenta: “Berger’s language and logic make sense because the essence of the economic approach is not preoccupation with monetary exchange but rather an emphasis on «maximizing behavior, market equilibrium, and stable preferences» (Becker 1976, p. 5) Indeed, it is aptly called a choice-theoretic approach and applies to any phenomenon concerning the allocation of scarce resources among competing ends” (Iannaccone 1988, p. 244).

El modelo que presenta se centra en un componente distinto de la participación: la conducta normativa (*normative conduct*³⁴⁵). Una conducta que afecta el estatus o las oportunidades en el contexto religioso y secular se muestra para generar un problema de elección de la teoría susceptible de un enfoque económico. El autor afirma que este enfoque sobre la conducta, el uso de técnicas formales, microeconómicas, distingue su trabajo de la de otros economistas y de los sociólogos.

“The model of religious participation must be constructed and its properties analyzed before we can return to the issue of church and sect. The model will be of an individual who allocates resources to maximize his overall satisfaction or «utility».” (Iannaccone 1988, p. 245)

Asume que la utilidad se deriva de dos tipos de bienes: religiosos y seculares, que denota *R* y *Z* respectivamente³⁴⁶. Los bienes religiosos (*religious commodities*) son multidimensionales, incluyendo “*assurance of personal salvation, fellowship with others, security, spiritual enlightenment, and so forth and will depend on the individual’s input of time and goods, prior religious experience (which may be called religious human capital), and conduct. Similarly, secular*

³⁴⁵ “This paper has proceeded from the hypothesis that conduct, an entirely different element of religious activity, should be given center stage.” (Iannaccone 1988, p. 263)

³⁴⁶ Recordemos la presentación análoga en el modelo formal de donaciones, cfr. capítulo 6, apartado 4.1.

commodities are multidimensional and depend on time, goods, human capital, and conduct. The determinants of R and Z are therefore summarized by a pair of household production functions:

$$R = R(T_r, X_r, S_r, C)$$

$$Z = Z(T_z, X_z, S_z, C)$$

Where T , X , S , and C denote time, (purchased) goods, experience and human capital, and conduct, respectively. The individual's problem is to choose the combination of inputs that maximize overall utility, $U(R,Z)$ subject to these production functions and constraints on total available time and money.³⁴⁷ (Iannaccone 1988, pp. 245-246).

Así, los inputs T , X , S y C están relacionados con las cinco dimensiones del “religious commitment” que establece Stark y Glock’s (1968): la práctica, conocimiento, experiencia, creencia y consecuencias. T_r mide la cantidad del tiempo dedicado a las prácticas religiosas: tiempo de participación en la iglesia, tiempo destinado al traslado a los servicios religiosos y el regreso de los mismos, el tiempo destinado a prácticas devocionales como la oración, meditación y lectura de las Escrituras. Los bienes religiosos X_r incluyen las contribuciones monetarias, las limosnas, el vestido para los domingos, los gastos de transporte etc., cfr. Iannaccone (1988, p. 246). En cuanto a la variable S_r recoge un gran abanico de elementos como el conocimiento, la experiencia, y - en la medida en que deriva de la educación y el pasado - la creencia o fe. A esta amplia categoría de elementos pertenecen también el conocimiento de las Escrituras, la familiaridad con el ritual de la Iglesia y la doctrina, experiencias trascendentales, y las redes sociales religiosas.

Los bienes T_z , X_z , S_z se definen de forma análoga. Asume además que los recursos destinados a uno de los usos no son disponibles para el otro³⁴⁸. Las experiencias religiosas y las seculares también las supone distintas, aunque no

³⁴⁷ “In a one-period model, experience is fixed and reflects only the influence of background on current behavior. However, in a multiperiod context experience is endogenous and variable and an important determinant of life-cycle religious participation profiles (Iannaccone 1984)” (Iannaccone 1988, p. 246)

³⁴⁸ Analizaremos este supuesto más detenidamente en el capítulo 15, apartado 5.2.C.

necesariamente disjuntas – así obtiene la experiencia religiosa S_r , y la experiencia secular S_z .

Por otro lado, la conducta, se asume la misma en las dos funciones, pues la misma conducta afecta a los bienes religiosos y seculares³⁴⁹. *"In contrast to T and X , which measures quantities of resources devoted to religious activities, C indexes the qualitative aspects of religious commitment manifest in one's overall life-style."* (Iannaccone 1988, p. 246).

La conducta que integra en el modelo tiene 3 características: (1) no es reducible a los bienes o tiempo; (2) afecta tanto la productividad religiosa como la secular; (3) permanece la misma en los dos contextos – secular y religioso. En cuanto al primero, según el autor, es obvio. La segunda característica implica que la conducta que incrementa R tiende a reducir Z , y al revés³⁵⁰. En cuanto a la tercera característica, asume que C denotará aquellos elementos de la conducta que difícilmente varíen de un contexto al otro. Para formalizar el modelo asume las siguientes simplificaciones:

1. R y Z son medidos como uni-dimensionales bienes compuestos;
2. R y Z dependen solamente de la conducta y la experiencia (se deja fuera por tanto los bienes y el tiempo);
3. El individuo está asociado con un grupo religioso y desea determinar el comportamiento óptimo permaneciendo en el mismo grupo;
4. La conducta puede variar continuamente en el espacio multidimensional de los atributos del comportamiento. Por tanto, el individuo escoge su "posición" C , con los elementos que indican la conducta en materia de *comportamiento alimentario*, sexual, modo de vestir etc.;
5. Para cada grupo religioso existe un comportamiento C_r tal que maximiza R ;

³⁴⁹ La conducta corresponde a la dimensión de las consecuencias religiosas en Stark y Glock (1968), pero Iannaccone lo llama conducta en vez de consecuencias *"to emphasize that it is not merely an external expression of belief. Conduct is certainly related to belief, but the relationship is complex and admits of substantial independent variation."* (Iannaccone 1988, p. 246)

³⁵⁰ Las conductas que afecten a R y Z del mismo modo pueden ser ignoradas, ya que la que incremente las dos será universal, y la que reduzca las dos – desconocida, cfr. Iannaccone (1988, p. 247)

6. R está limitado por abajo. La participación en los grupos religiosos se supone voluntaria, por lo que no se permite la persecución activa (como podrían ser las torturas, aprisionamiento o la confiscación de la propiedad privada, cfr. Iannaccone (1988, p. 248). De igual manera Z está limitado por abajo.

Dados los supuestos anteriormente expuestos, el modelo se puede analizar con métodos de optimización matemática. El autor presenta la exposición gráfica en el artículo, añadiendo el análisis matemático en el apéndice del mismo.

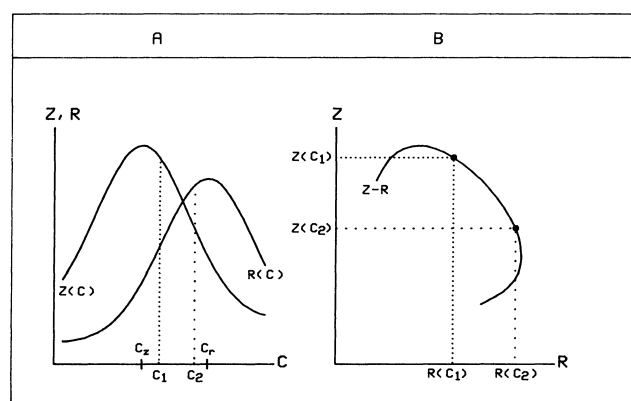


FIG. 1.—A, Secular and religious profiles superimposed. The vertical axis denotes units of both Z and R . B, The $Z-R$ production possibility frontier corresponding to $Z(C)$ and $R(C)$ profiles in A.

Figura 12: Perfiles de producción de bienes religiosos y seculares según Iannaccone.
Fuente: (Iannaccone 1988, p. S249)

Dado que la conducta afecta tanto la productividad religiosa como la secular, se puede representar en el mismo eje de coordenadas. El individuo se verá obligado escoger entre elegir más Z o más R , de modo que si incrementa R , colocándose más cerca del óptimo que alcanzaría en el punto C_r , se reducirá la cantidad Z que obtendrá³⁵¹.

Para maximizar la satisfacción, el individuo ha de decidir cual de los puntos de la frontera es más preferido y elegir la posición que corresponde con el mismo. Se asume que las preferencias del individuo viene representadas por la

³⁵¹ Para la comparación ordinal and cardinal de la conducta ver Iannaccone (1988, nota 14, p. 250)

función de utilidad $U(R,Z)$, la cual permite dibujar un mapa de curvas de indiferencia. Por tanto, el punto de tangencia de la curva que representa la frontera de posibilidades de producción, con la curva de indiferencia más alejada del origen representará óptimo en el que el individuo, con un nivel de conducta C^* dado, maximiza su utilidad. El punto C^* siempre se encontrará entre C_z y C_r .

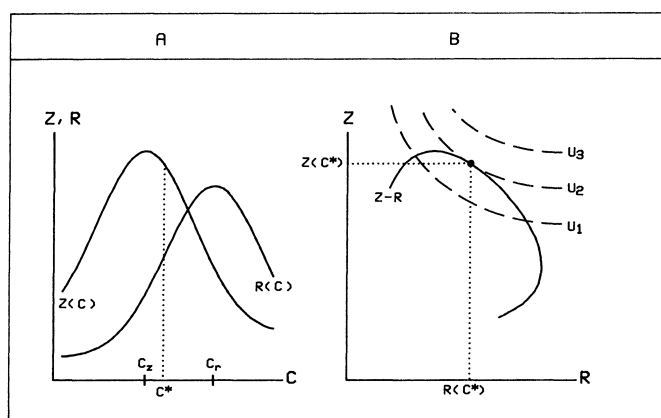


FIG. 2.—A, The $Z(C)$ and $R(C)$ profiles superimposed. C_z , C^* , and C_r denote the secular norm, individual optimum, and religious norm, respectively. B, The Z - R frontier, indifference curves (U_1 , U_2 , U_3), and tangency optimum at $(R(C^*), Z(C^*))$.

Figura 13: Perfiles de producción de bienes seculares y religiosos a partir de la conducta.
Fuente: (Iannaccone 1988, p. S251)

Ante un cambio en las preferencias personales – que modificará la función de utilidad – el óptimo cambiará. Por ejemplo, un incremento de los bienes religiosos modificará las curvas de indiferencia, alcanzando una pendiente mayor en el punto de tangencia y por lo tanto desplazando el punto C^* hacia C_r . El cambio de las normas, corresponderá con el traslado horizontal de Z y R ³⁵².

³⁵² "For example, a more egalitarian view of gender could be depicted as a leftward shift in $Z(C)$ profile (from Z_2 to Z_1 in fig. 3A [Figura 14]). Since C_z also shifts left, the distance between the secular and religious norms will grow (...) If the distance becomes sufficiently large, the Z - R frontier will collapse – becoming convex rather than concave – and tangency optima will move away from the middle of the frontier and toward its extremes." (Iannaccone 1988, p. 252)

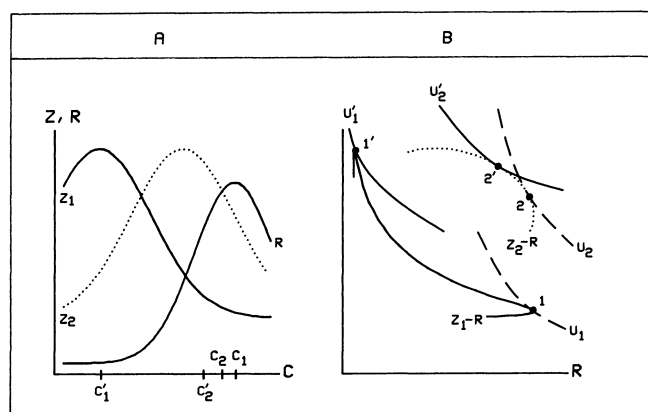


FIG. 3.—A, Shifts in societal support functions (from Z_2 to Z_1) and the resulting shifts in two individuals' conduct (from C_2' to C_1' and C_2 to C_1). B, Frontiers Z_2-R and Z_1-R correspond to functions Z_2 and Z_1 , respectively. Two different sets of indifference curves and optima, primed and unprimed, are superimposed.

Figura 14: Cambios en la función de producción de bienes seculares.

Fuente: (Iannaccone 1988, p. S252)

De ahí se obtiene la siguiente proposición: el cambio social que aumenta la distancia entre las normas seculares y religiosos pueden abrir una brecha entre los distintos miembros de una iglesia. Inicialmente, el cambio induce a ajustes por parte de todos los miembros. Pero el cambio continuo crea una brecha entre un grupo liberal de respuesta y un grupo conservador-reaccionario, cfr. Iannaccone (1988, pp. 252-253).

La reducción de la tolerancia – otro elemento que apunta explicar el modelo, lo trata como el coste de la desviación de las normas religiosas. Es decir de qué manera la producción del bien $R(C)$ declina cuando la conducta se aleja del C_r . Es decir, mientras más pronunciado sea este ratio, mayor será el coste del comportamiento desviado. Las consecuencias de la reducción de la tolerancia sobre el comportamiento, son parecidas a las del aumento de las normas. La frontera $Z-R$ eventualmente puede llegar a ser convexa y las posiciones extremas, más cercanas a C_z o C_r son preferidas a las intermedias.

En cuanto a las características socioeconómicas, el autor afirma que la productividad secular depende no solamente de la sociedad en la que vive el individuo y de la conducta que adopta, sino también de la edad del individuo, educación, entrenamiento profesional, experiencia laboral y las redes sociales. De igual manera la productividad religiosa depende de muchas características

personales. Así, asumamos que los bienes religiosos son un producto del soporte eclesial subyacente (*underlying church support*) y la capacidad personal del individuo de utilizar este soporte. Esta capacidad estará positivamente relacionada con la duración de la pertenencia en dada iglesia, familiaridad con sus ritos, organización y doctrina, frecuencia de la asistencia, el grado de involucramiento en las funciones de liderazgo y la amplitud de las amistades eclesiales. Los cambios que esta experiencia religiosa produce en la maximización de la satisfacción (elección del C^*) se reflejan en el siguiente gráfico:

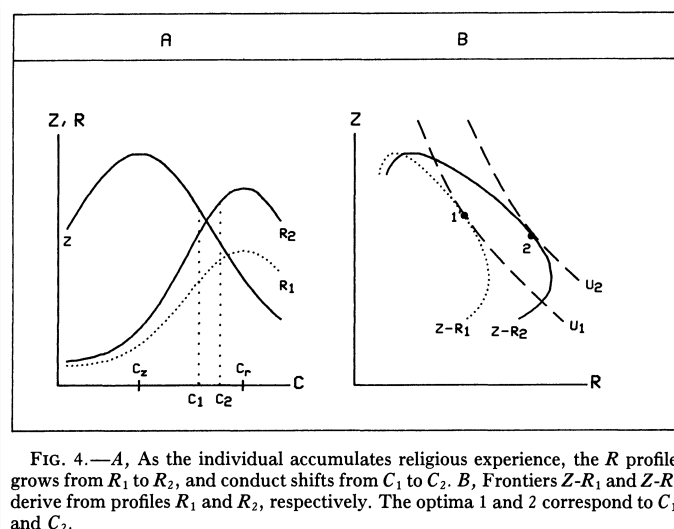


Figura 15: Cambios en la producción de bienes religiosos como consecuencia de la acumulación de la experiencia religiosa.

Fuente: (Iannaccone 1988, p. S254)

De esta manera, el autor afirma haber demostrado la capacidad del modelo para explicar gran variedad de fenómenos individuales y sociales, además de poner los fundamentos para una teoría de iglesia y secta, cfr. Iannaccone (1988, p. 254).

En consecuencia, por tanto, define:

- la iglesia es una organización religiosa que genera la frontera de posibilidades de producción cóncava;

- las sectas generarán las fronteras de posibilidades de producción convexas.

Siguiendo con el análisis, expondrá algunas observaciones sobre estas organizaciones religiosas y las implicaciones que tiene esta distinción de concavidad/convexidad en la frontera de posibilidades de producción. Nos interesa subrayar aquí, a efectos del análisis posterior, la afirmación que hace sobre la naturaleza de esta distinción que acaba de establecer. Según el autor: *"Rather than being imposed from without, the concavity/convexity distinction emerges from within, a consequence of scarcity, production, and rational choice. (...) The practical significance of this is twofold: (1) It proves that church-sect is in fact nonarbitrary construct with definite behavioral origins. (2) It leads directly to a variety of testable propositions about the behavioral characteristics of church and sect."* (Iannaccone 1988, p. 256).

Proposición 1: Los miembros de las iglesias tienden a adoptar posiciones relativamente cercanas a las *normas sociales*. En contraste los individuos asociados a las sectas escogen sus posiciones más cercanas a los extremos.

Proposición 2: En contraste con sus miembros individuales las sectas mismas – durante el tiempo que sobrevivan – mostrarán una notable estabilidad y uniformidad de cara a los cambios sociales y la diversidad personal.

Proposición 3: Además de los bienes espirituales (*"such as spiritual enlightenment and hope of salvation in the next life"*) que proporcionen las sectas, éstas han de ofrecer también gran abanico de bienes esencialmente seculares, cfr. Iannaccone (1988, p. 259).

Proposición 4: Aunque la religión sectaria no puede convertir o atraer a la mayoría de cualquier estrato social, será más atractiva para las personas con las oportunidades secular relativamente bajas.

Así, el modelo no implica una relación clara entre la clase social y la participación religiosa, pero sí sugiere una relación entre clase social y el tipo de religión. Los pobres podrían ser menos propensos a asistir a servicios religiosos o adherirse a una iglesia, pero, cuando lo hacen, tenderán a las denominaciones más sectarias. Del mismo modo, las recesiones no podrán aumentar asistencia a

la iglesia en general, pero deberían aumentar el atractivo de las denominaciones más parecidas a las sectarias en relación con las más parecidas a las iglesias. También se espera que la religión sectaria disfrute de un apoyo relativamente mayor entre las minorías y las mujeres debido a que ambos grupos han sufrido tradicionalmente limitadas oportunidades seculares. La evidencia que apoya estas predicciones es, a juicio del autor, fuerte y detallada.³⁵³

Para corroborar estas proposiciones presenta algunos resultados empíricos recogidos de otros análisis de algunos autores:

1. Muchos estudios han demostrado que los miembros de las sectas provienen de grupos minoritarios, menos educados y más pobres
2. Existe una correlación estadísticamente significativa que muestra la procedencia de los miembros de las sectas de clases socio-económicamente bajas.
3. De igual manera se confirma que los grupos con pocas alternativas seculares son más propensos a adherirse a las sectas.

2.2. Prolongación del modelo – Teoría de Fundamentalismo

Como una extensión del modelo que permite diferenciar los grupos religiosos entre iglesias y sectas, presentaremos la teoría de fundamentalismo que Iannaccone desarrolla en el artículo “Toward an Economic Theory of Fundamentalism” publicado en el año 1997 en *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Así se lo propone el autor al afirmar “*This essay outlines an economic approach to the study of sectarian religion, an approach that explains and integrates many of empirical findings concerning contemporary «fundamentalism». It also seeks to identify assumptions that have biased previous studies, causing them to overstate fundamentalism’s threat and misinterpret the cause of fundamentalist militancy.*” (Iannaccone 1997 b, p. 100).

³⁵³ “The prediction that sects tend to attract individuals with limited secular opportunities has two corollaries. First, classes of people experiencing relatively limited secular opportunities (such as minorities, women, and the young) are more likely than others to choose sect membership over mainline church membership. Second, a general decline in secular opportunities, such as that which occurs during recessions, will make sectarian groups more attractive relative to nonsectarian groups.” (Iannaccone 1994 a, p. 1201)

Por supuesto, el marco de elaboración de este modelo, como todos los demás presentados por Iannaccone a los que hemos tenido acceso en nuestra investigación, sigue siendo el de la teoría de *Rational Choice*³⁵⁴.

En primer lugar presenta los diversos significados con los que históricamente, también en los estudios, se ha utilizado el término “fundamentalismo”³⁵⁵. El autor propone un enfoque alternativo, a partir de una simplificación que amplía el objeto de estudio, pero reduce su definición. En lugar de seguir hablando del *fundamentalismo genérico*, pasa a estudiar el sectarismo. Esto mueve el análisis al suelo más firme a juicio del autor, ya que la distinción entre las “sectas” estrictas e “iglesias” indulgentes es tan antigua como la sociología de la religión, *cfr. Iannaccone (1997 b, pp. 103-104)*.

Refiriéndose la obra de Dean Kelly del año 1986³⁵⁶ en el que catalogaba los elementos típicos de las religiones estrictas (*sectarian*) – absolutismo, compromiso con las normas y fanatismo – Iannaccone, haciendo clara referencia a sus estudios anteriores vuelve a afirmar: “*Strict religions proclaim an exclusive truth – a closed, comprehensive, and eternal doctrine. They demand adherence to a distinctive faith, morality, and life-style. They condemn deviance, shun dissenters, and repudiate the outside world. They frequently embrace «eccentric traits», such as distinctive diet, dress, or speech, that invite ridicule, isolation, and persecution. (...) These practices are problematic, not only because they deviate from «normal» behavior, but also because they appear completely counterproductive.*” (*Iannaccone 1997 b, pp. 104-105*).

La respuesta a la pregunta por la racionalidad de este tipo de demandas por parte de los grupos religiosos, la hemos presentado ya anteriormente³⁵⁷. El

³⁵⁴ “Working within the rational choice framework, this essay develops a theory of «sectarian» religion that explains and integrates many of the empirical findings concerning contemporary fundamentalism. As such, it seeks to pick up where most previous studies of fundamentalism leave off. At the same time, it seeks to identify and avoid assumption that have tended to weaken past studies and prejudice their conclusions. Although my analysis focuses on religious movements within the Jewish and Christian traditions (especially American Christian sects), the theory would seem to carry over to other religious traditions.” (*Iannaccone 1997 b, p. 101*)

³⁵⁵ “Finally, I will argue that the very word «fundamentalism» is so loaded with historical images, false assumptions, and pejorative rhetoric that scholars are better served by the broader but more precise concept known as «sectarianism», a concept less biased by journalistic commentary and more amenable to scientific analysis.” (*Iannaccone 1997 b, p. 103*)

³⁵⁶ Kelley (1986 (1972))

³⁵⁷ “Where is the rationality in apparently irrational behavior? I have explored this question at length in previous work and have argued that costly demands strengthen a sect in three ways: raising overall levels of commitment, increasing average rates of participation, and enhancing the net benefits of membership. These

modelo formal que justifique y explique este comportamiento lo desarrolla en otros estudios p.e. Iannaccone (1992, 1994, 1995). A los efectos de un análisis más formal reduce los elementos exigidos por los distintos grupos a un solo atributo: el grado en que un grupo exige sacrificio y el estigma. Esta simplificación radical, afirma el autor, permite modelar el comportamiento sectario, predecir muchas de sus correlatos y consecuencias, y dar cuenta de su continuo atractivo y el éxito sorprendente en la era moderna. De entre las predicciones generadas por el modelo tenemos por tanto:

1. En cuanto a las variables económicas/sociales, el modelo predice que los grupos sectarios atraerán más miembros de entre los pobres, menos educados y los miembros de las minorías sociales. De igual manera la disminución de las oportunidades seculares (*secular opportunities*) como aquella ocasionada por crisis o recesión económica, potenciará el crecimiento de las sectas comparando con el de los grupos más conservadores.
2. La relación entre las sectas y la sociedad. Las sectas más exitosas mantendrán un nivel «óptimo» de la tensión con la sociedad circundante. Las personas no se unen a las sectas debido a los costes, sino debido a los beneficios indirectos que dichos costes producen. Los grupos que superan este nivel tienden a asustar a muchos miembros potenciales con lo que se percibe como una exigencia excesiva. Los grupos que están a la altura de este nivel tienden a sufrir los problemas de free-riding que quebrantan con más facilidad el compromiso, reducen el conjunto de recursos disponibles para el grupo, y dan la sensación a muchos potenciales miembros de que el grupo tiene poco que ofrecer.
3. Ajustes estratégicos. El nivel óptimo, sobre todo en cuanto a los costes que los grupos imponen sobre sus seguidores, cobra especial importancia en el entorno dinámico social, ya que los cambios en la sociedad obligan a los grupos a ajustes, para que la distancia o la tensión que buscan mantener no se vuelva ni demasiado laxa, lo cual debilitaría el grupo exponiéndolo a los peligros que ya hemos comentado, ni volviéndolo

strengths arise because sectarian costs mitigate free-rider problems that otherwise lead to low levels of member commitment and participation.” (Iannaccone 1997 b, p. 105)

demasiado estricto. Así, según el autor, un ejemplo claro de este ajuste estratégico se ha dado entre los Amish (citando el estudio de Kraybill del año 1989), en cuanto al uso de los modernos medios de transporte, comunicación etc.

“A final implication of the model concerns the kinds of strict demands that benefit a group versus the kinds that backfire. Here the conclusion is straightforward: a successful sect must limit its demands to the sacrifice of external (non-group) resources and opportunities that the group can itself make up. In other words, a group can afford to prohibit or put out of reach only those commodities for which it offers a close substitute. (...) This leads back to the model’s basic message: sectarian religion appeals to people not because the people have deviant wants, but because the sects provide a collective settings in which normal, but unsatisfied, wants can be met.” (Iannaccone 1997 b, pp. 108 - 109).

Además de los 3 elementos que surgen como conclusiones del modelo, dedica dos partes a matizar la concepción de la secta. En primer lugar, describe lo que llama el lado ‘luminoso’, en el que, además de dar la definición de la secta que citamos al inicio de este apartado³⁵⁸, describe los motivos por los que tienen éxito los movimientos sectarios, de entre los cuales destacaremos solamente: esperanza para el futuro, beneficios en el presente (como asistencia financiera en caso de necesidad, redes sociales, amistades dentro del círculo de los seguidores) y seguro en caso de contratiempos o desgracias. De igual manera las sectas proveen un ambiente propicio para el cultivo y la transmisión de ciertos valores, por lo que juegan un papel importante de apoyo para los padres en la educación de los hijos.

En segundo lugar, el llamado “lado oscuro”, encontramos elementos como la agresión, el conflicto y “fanatismo”. Son precisamente estos aspectos – como la agresividad, la militancia, violencia ocasional – que han capturado la mayor parte de atención dada al fundamentalismo. Iannaccone sin embargo afirma que no se percibe ninguna justificación teórica para limitar la etiqueta de “fundamentalistas” al subconjunto *militante* de todas las sectas, y por lo tanto

³⁵⁸ Cfr. descripción de secta en la página 331.

verlos como un “tipo” especial de movimiento religioso. Tras una inspección más cercana, se encuentran pocos, si es que existen, rasgos socio – religiosos internos que diferencian a estas sectas de las demás, *cfr. Iannaccone (1997 b, p. 110)*.

Finalmente recogemos de entre las conclusiones que presenta, dos observaciones que nos interesan a efectos del trabajo aquí realizado. En primer lugar la presentación de nuevo de la validez del enfoque que para el estudio de las sectas o del fundamentalismo aporta la teoría económica, tal y como lo afirma el autor. En segundo lugar el postulado por la libre competencia en el mercado de religiones – elemento al cual ya nos hemos referido y volveremos a encontrarlo en varios modelos del mismo autor.

“Standard accounts view fundamentalism as a special phenomenon – a distinct type of religious movement, unique to the last century, and rooted in its opposition to modernity. The proposed, alternative theory postulates «fundamentalist» sectarianism as a pervasive tendency, found to varying degrees within all religious traditions and all historic periods. Where the standard accounts offer empirical generalizations, the economic model of sectarianism leads to testable predictions, many of which appear consistent with available data and stylized fact.

Together with the broader model of religious markets, an economic model of sectarianism offers insights into both the bright and dark side of religious commitment. (...) Even here, however, the economic perspective strikes a somewhat sanguine note, for it suggests that religious freedom provides the best insurance against religious fanaticism. Whereas government regulation and state-sponsored religion encourage sects to fight both church and state, a truly competitive religious market encourages religious tolerance and mutual respect if only as a matter of necessity.” (Iannaccone 1997 b, p. 114)

3. Modelo de iglesias como empresas y su papel en la sociedad

Presentaremos a continuación una serie de aportaciones de sociólogo Brooks B. Hull que, conjuntamente con algunos economistas trata de desarrollar la teoría económica de la iglesia. Según Hull, la economía ofrece un aparato muy atractivo a la hora de analizar las iglesias y las religiones, a saber, la teoría de la empresa. Las principales aportaciones podemos dividir en tres. En primer lugar, la iglesia como empresa produce algunos de los bienes sociales que las empresas del sector privado no producen, por tanto, influye en el bien social. Así, el ejemplo más claro es la defensa de la propiedad privada. En segundo lugar propone un modelo teórico para los estudios estadísticos que muestran la relación inversa entre la religiosidad y el crimen. Por último ofrece un modelo en el que la doctrina sobre la post-vida se puede representar como una función de los factores predecibles con la teoría económica.

3.1. Presentación del modelo

Nos ocuparemos en primer lugar de la naturaleza de las iglesias tal y como la presentan Hull and Bold (1989). Los autores afirman: *"The essential and unintended function of churches and religion (...) is the reduction of transaction costs. This is accomplished primarily through establishing and enforcing a system of property rights. (...) Throughout history, religions and churches have been a central force in creating and perpetuating rules of behavior. Religions invariably include, as part of their doctrine guidelines, rules like the Ten Commandments. These are the foundation of a property rights system and thereby facilitate individual maximising behaviour. They also reduce transaction costs by supplying standard-form contracts."* (Hull and Bold 1989, p. 6)

Así, las religiones, al introducir por ejemplo la distribución de bienes y trabajos en el matrimonio (según los autores), los estándares de la apropiación legal e ilegal de la propiedad etc. inducen ciertas normas de comportamiento que

desembocan en un sistema legal en el que las acciones impropias son castigadas por dios y las correctas son premiadas. Por eso, como podemos deducir, esta función de reducción de los costes de transacción, o la defensa de la propiedad privada es una de las aportaciones *involuntarias* de las iglesias. Por supuesto, una de las características más fundamentales de la iglesia es su preocupación por los valores que van más allá de las cosas materiales, pero tal como afirman los autores, una explicación plausible de este aspecto es que la religión es una ciencia primitiva y sirve a una necesidad humana de explicar los asuntos más allá del entendimiento común. Aunque la satisfacción de la curiosidad es claramente un producto valioso, los dioses, el cielo y el infierno también representan una importante innovación en observancia de los derechos de la propiedad, cfr. Hull and Bold (1989, p.6). Es decir, tal y como lo hemos apuntado, la doctrina sobre los dioses como dispensadores de premios y castigos es una herramienta que sirve también para promover el esfuerzo por la defensa de los derechos de propiedad.

Sin embargo, la aplicación de los derechos de propiedad por las religiones tiene también sus problemas. Dado que éstos son considerados como *bienes públicos* su proveedor tiene que enfrentarse con los costes y cargas que su producción requiere. Los autores sugieren que generalmente esto es demasiado difícil para las iglesias, por tanto han de buscar las ganancias en otros lugares, como donaciones, algunos bienes de mercado y servicios. Es ahí donde apoyan su convicción que la teoría de la empresa puede ser aplicada directamente a la iglesia, ya que una parte de los ingresos de la iglesia tiene que ser destinada para financiar este peculiar *suministro* para potenciar la observancia de los derechos de la propiedad y otros bienes públicos. Por eso, al comerciar la iglesia con un tipo especial de bienes, necesita mantener los beneficios netos no negativos, lo cual sirve como justificación de aplicar a las iglesias la teoría de la empresa.

En definitiva, lo que el artículo sugiere es que la economía proporciona herramientas adecuadas para analizar a las iglesias y las religiones, ya que éstas buscan reducir los costes de transacción estableciendo y fortaleciendo el sistema de derechos de la propiedad. Esto último se obtiene mediante el establecimiento

de normas de conducta o de comportamiento, utilizando para ello la innovación doctrinal de bajo coste sobre el cielo y el infierno.

Tal como ya hemos apuntado el modelo que presentan los autores es la aplicación de la teoría de empresa a la iglesia. El comportamiento fundamental de las empresas, postulado por dicha teoría es la maximización de la riqueza. Dado que las empresas que operan en el mercado se enfrentan a continuas posibilidades de quiebra, podemos llegar a una simple conclusión que aquellas que siguen existiendo a lo largo del tiempo, son precisamente aquellas que han sido capaces de mantener ingresos no-negativos. En el caso de las iglesias, aunque parece ser que no siempre se enfrentan a la competencia por parte de otras iglesias, sin embargo por lo menos en algunos mercados experimentan la competencia de otras organizaciones seculares o la amenaza de entrada de otras religiones. Por tanto, aunque la maximización de la riqueza no sea la característica más distintiva de la iglesia, ni la que parece asegurarle la perdurabilidad, sin embargo es consistente con su comportamiento, aunque es cierto que sería más apropiada una noción más general de la *maximización de la riqueza*. Parece por tanto que la durabilidad de las iglesias en las sociedades humanas sugiere que *"the churches provide valuable products that aid in the continued survival of the society itself."* (Hull and Bold 1989, p. 7)

En caso de las empresas, éstas buscan vender un conjunto de productos específicos, ya que de esta manera pueden maximizar sus beneficios reduciendo los costes de información que soportan los clientes y aprovechándose de las ventajas de la especialización etc. Las iglesias también ofrecen un particular conjunto de productos, maximizando así los beneficios netos. Esta mezcla de productos está determinada principalmente por la función básica de la iglesia y la religión - la reducción de los costes de transacción - y por la demanda de productos complementarios. Los autores clasifican los bienes producidos por la iglesia en cuatro grupos: la dicha temporal; la perpetuidad diferida; los bienes sociales; el hado alterado.³⁵⁹ Las características de estos bienes podemos resumir brevemente de la siguiente manera:

³⁵⁹ Los autores solamente apuntan en el artículo este último producto, pero no lo desarrollan con más detenimiento que lo que a continuación citamos: *"Churches commonly offer methods to alter what otherwise might be considered uncontrollable events. Intercession, laying on of hands and some kinds of prayer are all*

La dicha temporal es producida por todo aquel conjunto de productos que incrementan la felicidad, de esta manera sirven también para fortalecer los vínculos de pertenencia por un lado, y por otro de atraer a nuevos miembros. Ahora bien, como la iglesia es solamente uno de los muchos posibles productores de este bien, al enfrentarse con la competencia, las iglesias se ven con incentivos de crear monopolios. En sus doctrinas prohíben ciertas actividades de entretenimiento, ofreciendo a cambio otras. Sin embargo, ya que la entrada de los potenciales competidores es muy probable, sobre todo al incrementarse los ingresos de las personas y las nuevas tecnologías, las iglesias, tal como lo predice la teoría de las empresas, se ven forzadas a cambiar su comportamiento, ya sea incrementando la calidad de los bienes ofrecidos, ya sea rebajando los costes de los mismos. *"They [the churches] begin to advertise. Church buildings become more architecturally stylish. Service are offered at more convenient hours, take less time, and contain greater entertainment content."* (Hull and Bold 1989, p. 8)

Los bienes que los autores denominan como *la perpetuidad diferida* hacen referencia a la dicha en la vida eterna después de la muerte. La deseable vida después de la muerte es un aspecto común de las religiones, y tiene un aspecto común con otros productos - está disponible por un precio. Aunque en la historia se aplicó un precio monetario, por ejemplo por la venta de las indulgencias *"More often heaven is acquired by adopting certain beliefs or by engaging in certain actions"* (Hull and Bold 1989, p.10). Por tanto, siguiendo en la línea adoptada en su artículo, es precisamente el precio del cielo lo que maximiza los potenciales beneficios y apunta a la posible competencia en comparación con otras organizaciones, ya que en la medida en que los hombres modifican su conducta, estará protegido el conjunto de los derechos de propiedad. La peculiaridad del producto "cielo" ofrecido por las iglesias consiste en que pertenece a la categoría de los *credence goods*.³⁶⁰ Por tanto en la venta de este producto intervienen varios factores, como la honestidad y sinceridad de los vendedores (sacerdotes) - lo cual implica también el control sobre los candidatos al sacerdocio, las exigencias impuestas sobre los mismos etc. - el comportamiento de los demás

designed to influence the future. In providing this product, the church uses techniques like those modelled in subsequent sections of this article. In addition, the church's ability to sell altered fate is affected by alternative sources, primarily scientific knowledge." (Hull and Bold 1989, p. 8)

³⁶⁰ Sobre los *credence good* ver nota al pie nº 326, página 308.

miembros de la iglesia, e incluso la misma arquitectura o decoración de los templos y catedrales.

Los bienes sociales, se refieren a aquellos productos de las iglesias que incluyen los bienes públicos³⁶¹ entre los cuales están las reglas del comportamiento social y algunas importantes actividades en grupo³⁶². Así las iglesias promueven las actividades caritativas o las donaciones del dinero a las mismas, lo cual es un ejemplo claro de la redistribución de la riqueza. Y dado que los autores afirman que una de las funciones de las iglesias consiste en la defensa de los derechos de propiedad, estas actividades de redistribución parecen confirmarlo, al ser una manera de eliminar los incentivos de los pobres para comportamiento ilegal de robos etc. Además estas donaciones pueden ser tratadas también como una forma de seguro. El segundo grupo de los bienes sociales ofrecidos por las iglesias es la imposición común de ciertas normas de higiene, tratamiento médico, o la preparación de la comida, de las cuales se beneficia la sociedad entera. Los autores subrayan las ventajas que obtienen las iglesias al producir estos bienes sobre los gobiernos o las empresas o mercados privados. Los bienes sociales a los que han aludido son, tal y como hemos dicho, bienes públicos. Para las empresas privadas los beneficios obtenidos de la producción de estos bienes, no siempre compensan los costes que han de soportar. Esto dependerá también del tamaño y la composición de la sociedad, tal y como apuntan los autores, en referencia a otros estudios. En cuanto a las ventajas que, en ciertas situaciones, las iglesias pueden obtener frente a las actuaciones de los gobiernos, Hull y Bold apuntan hacia los instrumentos de los que disponen los dos grupos para exigir el cumplimiento de algunas normas. Además de los métodos de los que dispone la autoridad temporal, las religiones tienen dos herramientas para fomentar la observancia de los derechos: la amenaza de exclusión social y la amenaza de castigo después de la muerte. (...)

³⁶¹ "Social goods are not the sort of products that a consumer simply buys. (...) However churches will provide social goods even without a conscious decision to do so. (...) In situations where it has a comparative advantage in encouraging production of social goods, a church which does so will prosper and survive. This will occur in part because such a church helps its host society prosper and survive and in part because such a church attracts members." (Hull and Bold 1994, p. 451)

³⁶² "This article addresses property rights enforcement, the most important and pervasive social god, but religions provide other public goods as well, examples being preservation of knowledge, some kinds of scientific research, education and dispute mediation. Two additional examples of church-supplied social goods are discussed in more detail here: income redistribution and health rules." (Hull and Bold 1989, p. 8)

En la medida en que la doctrina del infierno impone un comportamiento adecuado, se asegura tanto la prosperidad de la sociedad como la prosperidad y la viabilidad de la iglesia³⁶³.

Un apartado que trata el tema de los bienes sociales con mayor extensión encontramos en otro artículo de los mismos autores "*Hell, Religion, and Cultural Change*."³⁶⁴ La principal afirmación consiste en el reconocimiento de la capacidad de los individuos de valorar y sostener aquellas instituciones de las que puede beneficiarse la sociedad en la que viven o de dejar desaparecer aquellas que no ayudan a este fin. El argumento, tal como reconocen los autores, es funcionalista, ya que afirma que las sociedades con las instituciones más eficientes dominarán con el paso del tiempo a aquellas que no cuentan con aquellas instituciones. Las iglesias, en principio, o bien pueden adoptar cualquier conjunto de doctrinas sobre el comportamiento apropiado de los miembros, o bien no decir nada. Éstas serán más o menos atractivas para los potenciales miembros, siendo así que prosperarán aquellas iglesias con las doctrinas más atractivas. Ahora bien, una doctrina que los autores denominan *atractiva*, será aquella que las personas – consciente o inconscientemente – perciben como útil para la sociedad o comunidad, y no necesariamente la más fácil.³⁶⁵ Obviamente, especialmente en las modernas sociedades industrializadas, las iglesias no son los únicos productores de bienes sociales como, por ejemplo, el adecuado comportamiento etc. Entre los otros productores se encuentran también los gobiernos, las familias, las comunidades más reducidas, grupos étnicos e incluso algunas empresas privadas. Por tanto la clave de la cuestión es estudiar hasta qué punto la teoría económica explica la relativa importancia que tiene en la sociedad los diversos modos de proveer los bienes sociales. El monto total de los bienes en la economía es la función de los *outputs* de varios productores, sin embargo es probable que con los bienes sociales no pase lo mismo. En todas las sociedades se emplean métodos para asegurar la observancia de los derechos de propiedad,

³⁶³ Sobre la aplicación concreta de este elemento de la teoría aquí presentada ver, además de lo que a continuación se expone, el análisis que presentamos en el capítulo 8, apartado 3.3.

³⁶⁴ Hull and Bold (1994)

³⁶⁵ Como ya hemos adelantado, las iglesias impondrán ciertas obligaciones a sus miembros exigiendo soportar algunas renunciaciones y ofrecer sacrificios. Para el análisis más detallado de *Sacrifice and stigma* ver capítulo 7, apartado 4.

pero los estándares de las iglesias y de los gobiernos pueden tanto se complementarios como contradictorios entre sí, *cfr. Hull and Bold (1994, p. 453)*.

Instituciones como la iglesia tienden a prosperar en la medida en que la demanda por los bienes sociales permanece alta y las iglesias son productoras de estos bienes con bajo coste. Si el coste relativo de los *inputs* para la producción de estos bienes es bajo, las religiones llegarán a ser relativamente más importantes – que los gobiernos, las familias o comunidades – en propiciar un comportamiento adecuado. Si la demanda de los bienes sociales crece, todos los productores incrementarán sus *outputs* y la aportación de las religiones y otros productores dependerá de la naturaleza de las funciones de los costes.

Todo lo anterior sugiere que ciertas características de las doctrinas de las iglesias son predecibles. Prácticamente por definición, la religión es la institución que aporta la enseñanza sobre el esfuerzo que no está limitada en el tiempo. Por eso, el papel de las religiones será más importante donde el esfuerzo temporal, limitado, es relativamente poco eficiente. Además, al imponer el esfuerzo que no esté limitada a un periodo del tiempo, las iglesias vincularán estas enseñanzas con las doctrinas que acentúan el elemento espiritual del comportamiento – como es el ejemplo de la doctrina sobre el cielo y el infierno en forma de premio y castigo.³⁶⁶

Finalmente los autores hacen notar que la penetración de las religiones en las culturas y las sociedades puede deberse a otras razones distintas que su aportación en la producción de los bienes sociales, sin embargo estas religiones no potenciarán en primer lugar un comportamiento adecuado, por lo tanto no incluirán en sus doctrinas las enseñanzas sobre el infierno. Además, aunque pueden – y de hecho lo hacen – usar tanto las sanciones como recompensas temporales, incluyendo castigos formales e informales, las religiones por definición se especializan en los asuntos espirituales³⁶⁷.

³⁶⁶ Sobre el tema del infierno ver apartado 3.3. del presente capítulo.

³⁶⁷ Nos parece importante llamar la atención sobre las afirmaciones de los autores que acabamos de exponer. La “*penetración de las religiones en las culturas y las sociedades*” a la que se refieren presentando las posibles razones, parece responder a una concepción restrictiva de la religión, como algo externo a una independiente dinámica de formación de los valores culturales y sociales, en los cuales, la religión – bajo ciertas condiciones – podría incidir logrando, de esta manera, la denominada penetración. Volvamos a recordar si embargo que es precisamente el carácter – menos restrictivo que el que aquí se nos presenta – de la concepción de la religión la que participa de forma singularísima en la configuración de dichos valores,

3.2. Análisis empíricos del modelo – estudios estadísticos

Como prueba de la validez de las predicciones del modelo se ofrecen los resultados empíricos sobre el comportamiento de las iglesias, ya que, según los autores, de las numerosas implicaciones del modelo, algunas son susceptibles de un análisis estadístico. Los datos son coleccionados de las tablas que recopilan más de 700 referencias cruzadas sobre las más de 300 distintas culturas y ofrecidas en *Human Relations Area Files (HRAF)*. La variable independiente *Gods* mide, en una escala de 1 al 3, el grado en que los seres espirituales que han creado la realidad son activos y sirven de soporte de la moral humana en la cultura. Se incluyen también las variables que miden el grado de jurisdicción política de la jerarquía sobre la comunidad local (*Hierarchy*), *H-Square* - dado que el modelo predice la relación cóncava entre *Goods* y *Hierarchy*. La variable que recoge el grado o la extensión de las habilidades técnicas presentes en una cultura (*Crafts*), el número de sectas y religiones en una cultura dada (*Sects*), el grado de eficiencia de los bancos y sistema crediticio en la economía (*Credit*) y la variable *Temples* si los edificios de culto son los más importantes arquitectónicamente. Los resultados de las estimaciones están recogidos en la siguiente tabla:

Tabla 10: Resultados de la regresión sobre la variable “Gods” en el modelo de Hull y Bold.

Equation	Hierarchy	H-Square	Crafts	Sects	Credit	Temples
(1)	1.46 (3.24)	-0.29 (3.03)	0.20 (2.10)	0.21 (1.72)	0.21 (1.68)	0.02 (0.08)
(2)	1.46 (3.24)	-0.29 (3.03)	0.20 (2.11)	0.21 (1.72)	0.21 (1.69)	— —
(3)	1.37 (3.65)	-0.27 (3.36)	0.18 (2.16)	— —	0.14 (1.24)	— —
(4)	1.48 (4.03)	-0.28 (3.63)	0.20 (2.54)	— —	— —	— —

Numbers in parentheses are the ratio of coefficients and asymptotic standard errors. These are distributed normally for “large” samples. Sample size is 128.

Fuente: (Hull and Bold 1989, p. 13)

siendo el que porta consigo unas implicaciones sobre, entre otras cosas, el *espacio de lo humano en todo lo real*, etc.

Resumiendo brevemente los resultados tenemos que:

1. Dado que la variable *Hierarchy* mide la complejidad general de la sociedad, los dos primeros coeficientes muestran que el *poder de la religión* primero crece y después decrece en la medida en que las sociedades se vuelven más complejas, lo cual es consistente con el modelo, ya que la iglesia es más influyente en las sociedades complejas pero sin el sistema de gobierno central plenamente desarrollado.
2. La influencia de la iglesia y la especialización (*Crafts*) también están positivamente relacionadas, lo cual también es consistente con las predicciones del modelo.
3. El número de sectas (o iglesias) está positivamente relacionado, pues las sectas tienden a servir a una gran variedad de intereses individuales y por lo tanto incrementar el poder de la iglesia.
4. En la medida en que el sistema crediticio es más eficiente, se reduce la variación en el tipo de interés disponible. Los prestamistas por lo tanto pedirán tipos de interés medios más bajos cuando este riesgo es reducido. Los tipos de interés más bajos implican que el valor presente del cielo es mayor así como el coste presente del infierno. Por tanto la iglesia tiene más poder (influencia) en este caso.
5. La presencia de Catedrales o templos como los más importantes en la arquitectura de la sociedad no tiene una influencia significativa en la muestra utilizada.

Aunque los resultados estadísticos parecen prestar un firme apoyo al modelo los autores también señalan algunas advertencias. En primer lugar las variables no siempre corresponden de forma exacta a las utilizadas en la teoría. En segundo lugar los problemas que conlleva la codificación de los datos disponibles, ya que éstos han sido codificados en escalas establecidas de acuerdo con las descripciones disponibles de cada cultura. Por último, los datos utilizados para este estudio provienen de diversas culturas cuya selección ha sido determinada por otros criterios. Por tanto la muestra no puede ser considerada aleatoria, ya que se han escogido, por ejemplo, aquellas culturas que presentaban mayor número de datos disponibles.

Ciertamente es una de los primeros intentos de analizar y explicar el comportamiento de las iglesias y de las religiones con el enfoque propio de la teoría económica, y así lo apuntan los autores en las conclusiones, reconociendo las posibles vías de desarrollo de estos modelos y sus futuras aplicaciones.

3.3. Extensiones del modelo – Las doctrinas como instrumentos de producción de los bienes sociales.

Tal y como apuntábamos antes, la teoría económica que supone a la iglesia como una empresa, afirma que ésta produce una serie de bienes valiosos. Entre estos bienes, Hull y Bold mencionan los mecanismos que producen el esfuerzo para adoptar un adecuado comportamiento social y la información sobre la post-vida entre otros. En el apartado precedente acabamos de exponer el modelo básico desarrollado en base a esta teoría y presentado por los autores centrándose de forma principal en la producción de lo que han denominado *bienes sociales*. Nos interesará por tanto prestar un poco más la atención a otro de los bienes producido por la iglesia, a saber la información sobre la post-vida y su papel en el proceso productivo de las iglesias. En el artículo "*Hell, Religion, and Cultural Change*"³⁶⁸ los autores se proponen explorar el comportamiento de las iglesias utilizando la metodología propia de la ciencia económica, particularmente la doctrina de la iglesia sobre la post-vida, presentando como su principal conclusión la afirmación que la doctrina sobre la post-vida sostenida por las iglesias es una variable endógena en las culturas y es una función de factores predecibles con la teoría económica, *cfr. Hull and Bold (1994, p. 447)*.

Surge, en primer lugar la pregunta porqué se introduce un elemento (el infierno, el castigo etc.) que parece ser una amenaza de la utilidad en las doctrinas de las iglesias, si tal y como hemos visto, los productos de las iglesias tienen su valor cuando cumplen las expectativas de los consumidores de aumentar su utilidad - supuesto acorde con la teoría de la empresa. Los autores proponen tres razones para justificar la doctrina sobre el infierno:

³⁶⁸ Hull and Bold (1994)

1. La iglesia proporciona valiosa - aunque desagradable - información (como lo hace un médico que diagnostica una enfermedad, grave o incurable), ya que la información sobre la post-vida "*may well satisfy an important human psychological need to understand the infinite and deal with death.*" (Hull and Bold 1994, p. 448). Dos implicaciones se siguen de este supuesto: que las iglesias tendrán aproximadamente iguales doctrinas sobre el cielo y el infierno - lo cual se dará cuando la información sobre la post-vida se puede obtener antes de la muerte. Si esta información no está disponible, entonces para las doctrinas de las iglesias sobre la post-vida no existirán pautas exactas entre las diversas culturas, sino que las características estarán distribuidas al azar. Es importante anotar que para estas dos implicaciones las doctrinas sobre el cielo y el infierno no estarán afectadas por la estructura del mercado de las religiones (los autores lo llaman la *industria religiosa*) ni por las características culturales.
2. Otra posible hipótesis es que las doctrinas sobre el cielo y el infierno son herramientas *casi ideales* para expropiar o percibir las rentas y bienes.³⁶⁹
3. La tercera razón por la cual las iglesias se pueden ver impulsadas para incluir estas doctrinas alude a que la enseñanza sobre el cielo y el infierno puede ser una herramienta muy efectiva en propiciar entre los seguidores un comportamiento social adecuado.³⁷⁰

Ahora bien, las tres razones que acabamos de exponer presentan posibles explicaciones del porqué las iglesias incluyen las enseñanzas sobre la post-vida en el conjunto de sus doctrinas. Pero vuelve a surgir la pregunta por la introducción del infierno. Es decir, en principio, las iglesias podrían predicar solamente el incremento de la utilidad en función de las recompensas obtenidas en el cielo, sin introducir el elemento de castigo. Reproducimos la argumentación de los autores:

³⁶⁹ En el capítulo 8, apartado 3.1., presentamos el artículo en el que Ekelund, aplicando los modelos de *EoR* estudia el comportamiento de la Iglesia en la Edad Media.

³⁷⁰ "*Churches often clearly encourage a number of activities which are valuable socially. (...) When members of a society agree on uniform standards of behaviour, transaction costs and the costs of enforcing property rights fall. Such behaviour standards are extraordinarily useful to a society (...).*" (Hull and Bold 1994, p. 449)

“A formal mathematical argument is unnecessary. We need only adopt the plausible assumption that individuals have a diminishing anticipated marginal utility from the different possible afterlives. Assume individual utility is in part a function of claims made by the church about the potential afterlives. The church determines or reveals characteristics of the afterlife and individuals evaluate these claims in terms of utility. A simple implication of the model is that even intensely faithful individuals who are certain of the existence of an afterlife might knowingly commit mortal sins. Given discounting, the present cost of an infinity in hell is finite. Sufficient temporal reward justifies mortal sin.” (Hull and Bold 1994, p. 450)

De forma alternativa, la función de utilidad de los individuos puede ser interpretada como la medida de la *plausibilidad* de las afirmaciones de las iglesias sobre la post-vida, ya que en cierto punto, en el que estas enseñanzas se vuelven “irreales” tenderán a reducir la utilidad obtenida.

Por tanto, la invención del infierno tiene como causa dos elementos, a saber:

- Las, cada vez más insistentes, afirmaciones sobre los beneficios futuros en el cielo tienen el efecto marginal decreciente sobre la utilidad del individuo y por lo tanto sobre su comportamiento
- La introducción de un elemento, por modesto que sea, de castigo – infierno – tiene mayores efectos sobre el comportamiento de los individuos que el que produce la promesa de beneficios mayores en el cielo.

Por eso, para garantizar el nivel óptimo de las *actividades sagradas* la iglesia igualará la eficiencia marginal de las enseñanzas sobre el cielo y el infierno, es decir, en tanto que las afirmaciones sobre el infierno son incluso plausibles en cierta medida, la iglesia siempre llegará a un punto en que las afirmaciones sobre el cielo son (marginamente) menos eficaces que las afirmaciones sobre el infierno.

Como una implicación de todo lo anterior tenemos que las religiones que de forma eficaz sean capaces de influir sobre los cambios del comportamiento de

los individuos, contendrán en el acervo de sus doctrinas, las enseñanzas sobre el cielo y el infierno. El modelo presenta la conclusión que esto se dará en aquellas culturas en las que las iglesias son un factor importante en la promoción del adecuado comportamiento social.

De modo análogo, como en el modelo que acabamos de presentar, los autores contrastan las predicciones del modelo sobre la importancia de la iglesia en la producción de los bienes sociales, sobre todo, de la propagación de normas de comportamiento. Reconocen, que el factor clave en la demanda de los bienes sociales es el grado de complejidad tecnológica, es decir la complejidad de los derechos de propiedad, producción, relaciones mercantiles y la interacción social. La predicción del modelo es que en las culturas muy simples (tribus, culturas en torno a una familia) se requerirán muy simples métodos de propagación de las normas de comportamiento, por lo tanto la iglesia y los gobiernos serán relativamente poco importantes proveedores de bienes sociales. En cambio, las personas en comunidades más grandes y tecnológicamente mas complejas *“are less able to recognize the social cost of individual misbehaviour and are less likely to behave properly since any one person’s gain from proper behaviour is so much smaller than the potential social gain. (...) Here religions are relatively important.”* (Hull and Bold 1994, p. 455)³⁷¹

Sin embargo, cuando la complejidad de la comunidad aumenta significativamente, la religión vuelve a ser relativamente menos eficaz en la promoción de adecuadas normas de comportamiento, en parte porque el sistema de derechos de propiedad se vuelve más complejo aún. Es por tanto la tarea de los gobiernos asegurar la observancia de dichos derechos.

Pero hay también otros factores que afectan a la productividad relativa de las religiones. A medida que incrementa la riqueza temporal, el castigo temporal impartido por los gobiernos se convierte en más efectivo, del mismo modo que

³⁷¹ Como ejemplos citan: el estudio de Homans en el que explica como la Iglesia Católica en la Edad Media proporcionó importantes bienes sociales en las comunidades como las aquí descritas, cfr. Homans (1960, pp. 378-384); la revisión del cambio en la doctrina de la Iglesia Católica en la Edad Media hecha por el mismo Hull (1989) que analizaremos con más detenimiento en el capítulo 8, apartado 3.3; y otros estudios de diversos autores que parecen confirmar que tanto para la Iglesia católica, los Mormones, el Budismo y el Islam *“emerged and flourished because they were ideally suited for more complex and populous cultures”* (Hull and Bold 1994, p. 455)

mejora, con respecto a las iglesias, la capacidad de los gobiernos para recaudar y redistribuir los ingresos. Las mejoras tecnológicas también favorecen la producción de los bienes sociales por parte de los gobiernos. De igual manera, a medida que aumenta la expectativa de vida, los castigos temporales conllevan un coste relativo más alto comparado con el premio o el castigo en la post-vida. En definitiva la religión tiene una ventaja en la producción de los bienes sociales en las culturas o sociedades de una complejidad *intermedia*, donde el sistema de gobierno central es todavía demasiado débil, al tiempo que las comunidades son demasiado grandes para organizarse de forma efectiva. El proceso de la estimación de los datos provenientes de HRAF es igual que en el anterior modelo que hemos expuesto. Como medida de la actuación de los gobiernos para promover el adecuado comportamiento se codifica de uno al cuatro la existencia de las fuerzas de policía. Los resultados confirman, según los autores, las predicciones del modelo: *“Our intuition about the relationship between government and technical complexity is confirmed. (...) The relationship between technical complexity and the various measures of religious enforcement is positive, although not as consistently significant. The statistical results support the theory that churches in part encourage appropriate social behaviour.”* (Hull and Bold 1994, p. 458)

Dedicaremos a continuación nuestra atención a algunos desarrollos del modelo, insistiendo en la invención del cielo, el infierno, en los cambios culturales y en la influencia de la religión en la creación y defensa de los derechos de propiedad y la lucha o prevención del crimen.

3.4. Extensiones del modelo – comportamiento social.

Partiendo de los resultados del estudio de Lipfort, McCormick y Tollison³⁷² (L-M-T) en el que se mostraba la relación inversa entre la pertenencia a la iglesia y mala conducta social, Hull y Bold presentan un modelo que enmarcan dentro de la teoría de la iglesia como empresa desarrollada por ellos

³⁷² Lipford, McCormick et al. (1993)

en estudios anteriores y que acabamos de exponer. L-M-T reconocen los esfuerzos de las iglesias de promover un comportamiento adecuado con lo cual ayudan a las sociedades. Sin embargo, no queda claro de qué manera las iglesias se benefician de ello. Hull y Bold reconocen que *“Without such a theoretic link, any observed correlation between church membership and crime may be spurious.”* (Hull and Bold 1995, p. 144) Por ello en el artículo que queremos analizar se proponen extender el análisis L-M-T aportando un marco de teoría económica en el que estudiar el comportamiento de la iglesia.

Las iglesias especialmente tienden a promover reglas morales y de comportamiento que son similares o complementarias a los estándares morales emergentes en las culturas humanas³⁷³. El papel de las iglesias de forma más o menos intencionada, tal y como hemos explicado anteriormente, consiste en promover y reforzar un sistema de derechos de propiedad. Ahora bien, independientemente de su función, las iglesias tienen que mantenerse a sí mismas, recibiendo las recompensas monetarias y en forma de trabajo voluntario de sus miembros. Lo que parece tener más importancia, además de las diversas estrategias de las iglesias, mediante las cuales ofrecen una gama de productos que les permite aprovecharse de economías a escala, etc., es el incremento del número de miembros. Por tanto la iglesia puede ser considerada como el grupo cuya remuneración es el número de adherentes³⁷⁴, o sencillamente, cuyo producto son los “miembros”. Por tanto las ganancias de la iglesia dependerán de su capacidad de maximizar sus ingresos procedentes de las donaciones de los miembros, tras descontar los costes.

Las ganancias (π) de las iglesias o denominaciones vienen por tanto determinadas por:

$$\pi = D \cdot m - C \cdot m$$

donde:

³⁷³ Obsérvese que esta afirmación, así formulada, no establece un vínculo necesario entre la naturaleza humana y los contenidos de la pretensión de verdad religiosa, aunque apunta a ciertos elementos que emergen - de forma natural o espontánea - en las culturas humanas.

³⁷⁴ Esta idea la desarrollamos mas en apartado 4 del presente capítulo, en base al modelo de Iannaccone (1992 b)

$D=D(E)$ – donaciones por miembro

m – número de miembros de la iglesia o denominación

C – el coste (asumido constante por miembro)

La función objetivo básica se extiende para incorporar factores a nivel social:

$$E=E(M,G),$$

Donde:

E – el agregado de la observancia de los derechos de propiedad

M – el número agregado de los miembros de las iglesias ($M = \sum m$)

G – otras obligaciones de respetar los derechos de propiedad (pe. el gobierno)

Las donaciones por miembro son una función de la observancia agregada de los derechos de propiedad, $D=D(E)$, en parte también son función del total de los miembros de las iglesias, $E=E(M,G)$. La obligada observancia de los derechos de propiedad afecta a las donaciones de modo directo hasta el punto en que los miembros de las iglesias perciben y recompensan los esfuerzos de la iglesia para reforzar dichos derechos, o de modo indirecto si la creciente observancia de los derechos de propiedad conlleva el incremento de los ingresos de los individuos que a su vez aumenta las donaciones. La condición de primer orden, donde los subíndices denominan las derivadas parciales, será por tanto:

$$\pi_m = D_E E_M + D - C = 0$$

La iglesia iguala el coste marginal de agregar un nuevo miembro con las donaciones obtenidas de este miembro y cualquier donación adicional de todos los miembros obtenidas por el refuerzo de la observancia de los derechos de propiedad. Para maximizar los ingresos la iglesia por lo tanto destinará sus recursos para atraer a nuevos miembros. A nivel agregado, estos esfuerzos de las diversas iglesias contribuirán a la observancia general de los derechos de

propiedad. Por tanto, como reconocen los autores *“la predicación importa”*³⁷⁵, es decir, el modelo establece la relación entre el comportamiento optimizador de las iglesias con las doctrinas de éstas sobre la observancia de los derechos de propiedad, un valioso bien público.

La teoría afirma que el número agregado de los miembros de las distintas iglesias afecta positivamente el nivel de la observancia de los derechos de propiedad en las sociedades: $E_M > 0$. El modelo de regresión presentado por L-M-T presume una relación lineal entre la pertenencia a la iglesia y la observancia de los derechos de propiedad. Sin embargo, es más probable que la relación no sea lineal aunque la condición de segundo orden no restringe la dimensión de $E(M)$:

$$\pi_{mm} = D_{EE}E_ME_Mm + D_EE_{MM}m + D_EE_M < 0$$

Resaltando algunos puntos, los miembros adicionales probablemente tendrán un efecto marginal decreciente sobre la observancia de los derechos de propiedad $E_{MM} < 0$. Este es el argumento de “producto marginal” decreciente.

Por tanto una vez que el número total de miembros es suficiente, los derechos de propiedad están bien protegidos y la incorporación de otros miembros tiene poco impacto. Además, aunque el modelo no incorpora la fuerza de la creencia, parece plausible afirmar *“that the marginal church member has a less strong belief than infra-marginal members.”* (Hull and Bold 1995, p. 146).

Los datos para los análisis proceden de *Churches and Church Membership in the U.S., 1980* compilados por Glenmary Research Center (1982) y de *County and City Data Book* (edición 1983). Los resultados estadísticos presentados por los autores confirman las predicciones de su modelo, siendo así que para representar la observancia de los derechos de propiedad se escoge la que le es opuesta, los ratios de crimen de un país. Ciertamente el indicador de crimen no es función exclusivamente de la pertenencia a un grupo religioso, tal y como lo reconoce la literatura sobre la teoría económica de crimen. Por tanto, al realizar

³⁷⁵ Esta expresión hace alusión al título tanto del artículo L-M-E, como al mismo artículo de Hull y Bold.

la estimación de la variable dependiente *ratio de crimen*, y otras dos para el crimen violento y el crimen sobre las propiedades, tenemos que los coeficientes para el total de adherentes a algún grupo religioso son negativos, lo cual predecía el modelo y son positivos para el total de adherentes elevado al cuadrado, por lo cual se cumple la previsión de la decreciente eficacia marginal. La interpretación de los coeficientes es consistente con la teoría siendo éstos estadísticamente significativos. Para las otras variables usadas en la estimación, consistente con las estimaciones de L-M-T y con la “*intuición común*” tenemos que los ratios de crimen están positivamente relacionados con el nivel de desempleo, la población urbana, y la densidad de la población. Están negativamente relacionados con la proporción de la población de blancos. De forma contraria que la esperada, los ratios de crimen están positivamente relacionados con el ingreso personal y los gastos en policías y negativamente relacionados con el porcentaje de la población por debajo del umbral de la pobreza.

Una revisión de este modelo, utilizando datos estadísticos más actualizados, la encontramos en el artículo “*Religion Still Matters*” publicado por Hull en el año 2000³⁷⁶ No es necesario aducir aquí los resultados de las estimaciones que confirman las predicciones del modelo. Nos parece interesante, sin embargo, apuntar una de las observaciones finales que hace el autor sobre la relación entre el crimen y la religiosidad. Reconoce que el análisis estadístico no puede demostrar que son las doctrinas religiosas las causantes del comportamiento apropiado de los individuos, ya que la relación causa-efecto puede actuar en sentido contrario, es decir, puede ser que quienes son menos propensos a cometer el crimen lo son más para algún tipo de religiosidad. Por tanto, las sociedades con menos *criminales* serán más religiosas. Además la pertenencia a una iglesia es voluntaria – sugiriendo que la afiliación a una religión es un signo de preferencias individuales y no que la religión actúe como la fuerza exterior que obliga a comportarse correctamente. Por otro lado, sin embargo, si esta fuera la dirección de causalidad, el autor se pregunta de qué serviría la proscripción del crimen, las amenazas de castigo con el infierno etc. si quienes

³⁷⁶ Hull (2000)

adoptarían los comportamientos marcados por alguna doctrina religiosa fueran precisamente los menos propensos para cometer infracciones. Además, aludiendo al estudio de Iannaccone³⁷⁷, incluso en los cambios entre las denominaciones, los individuos parecen escoger aquellas que más se parecen a las de las cuales proceden. Una posible explicación de este fenómeno ofrece Stark³⁷⁸, donde encontramos la afirmación que la pertenencia a una comunidad religiosa afecta a la delincuencia mientras que la religiosidad individual no. Es decir, un individuo es menos propenso a cometer crimen cuando la comunidad a la que pertenece tiene altos niveles de religiosidad – creencia y participación – independientemente si el mismo individuo es más o menos religioso.

“Thus, church membership might influence an entire community, not just the faithful, and religious rules against crime affect both church members and nonmembers. Regardless of whether it simply signals good behavior or whether it causes good behavior, church membership is an important but often neglected factor in the study of crime. Religion still matters.” (Hull 2000, p.45).

4. Modelo de reducción de *free-riding* en grupos religiosos. Sacrifice and Stigma

En el artículo “Sacrifice and Stigma: Reducing Free-riding in Cults, Communes, and Other Collectives”³⁷⁹, publicado por Iannaccone en el año 1992 presenta un análisis económico de los grupos religiosos más dinámicos y crecientes en las cuales se pueden observar extrañas exigencias de conducta y prohibiciones aparentemente ineficientes. El análisis no presupone ningún motivo especial para la actividad religiosa, como era el caso del modelo de participación religiosa (cfr. modelo de Azzi y Ehrenberg en capítulo 6, apartado 1 *supra*) donde los autores postulaban el motivo del consumo post-vida como el

³⁷⁷ Iannaccone (1990), cfr. Capítulo 6, apartado 2.2. del presente trabajo.

³⁷⁸ Stark (1984 b)

³⁷⁹ Iannaccone (1992 b)

propulsor de la conducta religiosa de los individuos. El modelo aquí desarrollado asume simplemente que las actividades religiosas ofrecen utilidad en proporción a los recursos escasos dedicados a ellas. La religión es modelada como un bien tipo “*club good*” que aporta resultados positivos procedentes de la participación masiva.

4.1. Presentación del modelo

“Religion in modern, pluralistic societies is very much a market phenomenon. It is an industry that is easy to enter, highly competitive, and virtually devoid of intellectual property rights. (...) Religion is thus an object of choice: demanders choose what religion (if any) they will accept and how extensively they will participate in it.” (Iannaccone 1992 b, p. 272)³⁸⁰.

El modelo empieza por asumir que la satisfacción religiosa de una persona depende de los *inputs* tanto de la persona misma como de los otros participantes.³⁸¹ Esto lleva a dos problemas fundamentales:

- La existencia de los free-riders, quienes con bajos niveles de asistencia participarán en los grupos donde hay gente con niveles más altos (por tanto su participación puede rebajar el nivel de satisfacción de los otros);
- puede ser que el comportamiento de los individuos lleve a un equilibrio ineficiente, pues cada uno maximiza su utilidad propia, sin considerar los efectos que su actuación tendrá sobre los demás.

³⁸⁰ Esta misma cita la encontramos también en otros artículos publicados por Iannaccone, como por ejemplo en “The Consequences of Religious Market Structure”, (Iannaccone 1991, p. 158). Remitimos de nuevo al comentario que presentamos en la página 151, en referencia a la definición de la *religión* como un *producto*, un *objeto de elección*.

³⁸¹ “(...) the pleasure and edification I derive from Sunday services depends not just on my own inputs but also on the inputs of others: how many others attend, how warmly they greet me, how well they sing, how enthusiastically they read and pray, how deep they commitment, and so forth. (...) But it extends also to the more subjective and intimate experiences, such as feelings of a divine presence, speaking in tongues, miraculous healings, prophetic utterance, and ecstatic trances, all of which seem to be more sustainable and satisfying when experienced collectively.” (Iannaccone 1992 b, p. 274)

Teóricamente se podrían resolver estos problemas mediante la financiación adecuada, pero esto se practica raramente. Los aspectos de la participación que conllevan beneficios externos son difíciles de observar. Además las prácticas religiosas que se pueden observar y medir con mayor facilidad, como puede ser el caso de la frecuencia de la asistencia a los servicios religiosos, son también sustitutos muy pobres de las variables.

Hay otro tipo de segunda mejor solución: en lugar de premiar la participación, prohibir o penalizar las actividades que compiten por los recursos de los miembros (subiendo así su precio). Esto llevará a que los adherentes busquen bienes sustitutos entre los ofrecidos por las iglesias (siempre y cuando sean sustitutos cercanos). Además las religiones más restrictivas, pueden (y frecuentemente lo hacen) elevar el coste de abandono, limitando el tamaño de las congregaciones, teniendo reuniones en las casas de sus miembros y demandar que los miembros tengan trato social entre ellos. Las restricciones (en comida, vestido, comportamiento etc.) parecen ser opuestas a la lógica de mercado. *"The problem is epitomized by the burnt offering, a religious rite designed specifically to destroy valuable resources."*³⁸² (Iannaccone 1992 b, p. 274). Surge la pregunta no solamente por cómo estas prácticas siguen vigentes en los diversos grupos religiosos, sino porqué las denominaciones que obligan a estas prácticas parecen tener más éxito que las otras. La respuesta está en el carácter colectivo de las actividades religiosas. Por ello la religión es modelada como un bien tipo "club" que proporciona en beneficio tipo "ser participante, ser miembro". (Este planteamiento conlleva elementos relevantes tanto para las instituciones religiosas como las seculares.) Dado que es un bien que puede elegirse, de ahí la movilidad entre las denominaciones (como nota presenta que el 90% de los conversos en pocos años cambiará la religión y el 40% de los protestantes cambian por lo menos una vez. Esto es menor entre los católicos y los judíos, pero se explica con mayor movilidad "interna", cfr. estudios de Robbins (1988), y Roof y McKinney (1987).

³⁸² Obsérvese, que en la afirmación que aquí citamos, se reconoce que los recursos son "valiosos" sin entrar en el análisis de la causa de este valor supuesto de dichos recursos. Analizaremos también este elemento en la tercera parte del presente trabajo.

El modelo formal que a continuación comentaremos proporcionará bases para un análisis econométrico de algunos de los problemas relacionados con ello. Así se observará y explicará las siguientes regularidades entre los diversos grupos:

1. El problema de *free-riding* – para eliminarlo los grupos que demandan *similares niveles* de sacrificio deberían desplegar fundamentales similitudes en comportamiento.
2. Los niveles de participación y de “sacrificio” estarán correlacionados.
3. Las sectas atraerán más a los miembros con limitada productividad de los bienes seculares.
4. Los cambios entre denominaciones que los afiliados a los grupos religiosos puedan realizar serán más comunes entre los grupos sectarios que las iglesias establecidas.
5. El tamaño de las congregaciones (reuniones de culto) varía en función del carácter del grupo.

Iannaccone sostiene que el modelo ofrece una explicación integral de numerosos aspectos de la religión, y sus predicciones se ajustan mucho a lo que se sabe acerca de los grupos religiosos³⁸³. Por tanto si el argumento de fondo es correcto, debería aplicarse no solamente a los grupos religiosos. Veamos por tanto de que manera se formula el modelo.

“The model is related to the general, variable utilization rate club described by Cornes and Sandler (1986). However, in my model the club good is in a sense «anticongestible». Each member’s participation confers benefits rather than costs on the other members, so that there are positive returns to «participatory crowding». The central problem is therefore to ensure a sufficiently high level of participation among group members. Maintaining

³⁸³ Véase al comentario sobre las *explicaciones y predicciones* en los modelos teórico-económicos, en la nota al pie nº 271, donde – como consecuencia de lo expuesto en el capítulo 2, apartado 5 *supra* sobre la naturaleza de la explicación teórico-económica – exponíamos la necesidad de disponer de los descriptores de la acción humana y sus elementos como, por ejemplo, los procesos de formulación de planes de acción y de adopción de haces de planes de acción, etc. para el intento de explicar un objeto teórico referente al comportamiento humano mediante las construcciones teórico-económicas.

*optimal group size – a standard club-theoretic problem*³⁸⁴ – *is of secondary concern.*” (Iannaccone 1992 b, p. 276).

Consideremos un “*religious club*” de $N+1$ individuos. Cada individuo, i , busca maximizar su utilidad recibida del vector de bienes privados (“seculares”), S^i , su participación en el club (“religioso”), R^i , y la calidad del club, Q^i , que es una función del número de miembros y de la participación media de los otros miembros del club:

$$U^i = U(S^i, R^i, Q^i), \quad (1)$$

Donde U es doblemente diferenciable, estrictamente cuasi-cóncava, y estrictamente creciente en todos sus argumentos.

La función de producción de los bienes de los individuos tiene la forma:

$$f^i = a_j f_j(x_j^i, t_j^i) \text{ para } j=S, R \quad (2)$$

donde x_j y t_j denotan el dinero y el tiempo respectivamente, y a_j es la parámetro de la productividad que depende de la habilidad y de la experiencia. Asumimos que las funciones de producción de los bienes son doblemente diferenciables, estrictamente crecientes, y linealmente homogéneas en bienes y tiempo. Las restricciones presupuestarias de los individuos tomarán la forma:

$$\sum_{j=S, R} (p_j x_j^i + w t_j^i) \leq 1 \quad (3)$$

Dada la forma de la función de producción de los bienes (2), la restricción presupuestaria puede reescribirse de la siguiente manera:

$$\pi_s S^i + \pi_r R^i \leq 1 \quad (4)$$

³⁸⁴ Es interesante el comentario sobre la naturaleza de los modelos procedentes de la teoría de clubes: “Other papers take club theory as their starting point. These emphasize that although religious institutions manifest many firm-like characteristics, the standard distinction between producer and consumer is only partially applicable. Congregations, like families, combine the functions of productions and consumption. Except for a few full-time religious professionals and a handful of benchwarmers, most church members act as both producers and consumers of religious commodities. Moreover, many religious activities such as public worship and charity generate collective benefits.” (Iannaccone 1994 b, pp. 739-740)

“where the commodity shadow price, π_i , are homogeneous of degree one in (p_i, w) and homogeneous of degree minus one in a_j .”

Como resultado de los supuestos, la calidad del grupo tiene la siguiente forma:

$$Q^i = F(\bar{R}^i, N) \quad (5)$$

donde

$$\bar{R}^i = \sum_{k \neq i} \frac{R^k}{N} \quad (6)$$

Asumimos que F es doblemente diferenciable, estrictamente cóncava en los dos argumentos, y estrictamente creciente en el segundo argumento. Para simplificar asumimos que existe un único tamaño óptimo del grupo, N^* , que maximiza U independientemente de S , R y \bar{R} y que el club siempre mantiene este tamaño. Posteriormente, pasa a optimizar la función (1) con las restricciones (2)-(6), y luego analiza el impacto en la utilidad de las prohibiciones que se pueden introducir. La condición es que el coste marginal y el beneficio marginal de la participación en el club han de ser igualados:

$$\frac{\pi_r}{\pi_s} = MRS_{rs} + MRS_{qs} \quad (7)$$

Denota por U^0 la utilidad que obtendrá cada individuo cuando el club opere en una situación de equilibrio simétrico de óptimo paretiano. Desde que MRS_{qs} representan beneficios que son externos al individuo, el club en su óptimo de Pareto tiene que subsidiar la participación para poder “interiorizar” los beneficios externos de la participación.³⁸⁵

³⁸⁵ “Consider, for example, the consequences of unsubsidized, quantity-taking Nash behavior. When each individual takes the participation of others as given (behavior that seem likely for the moderately large groups that constitute most church congregations), commodity levels, S and R , will no longer satisfy (7) but instead

$$\frac{\pi_r}{\pi_s} = MRS_{rs} \quad (8)$$

Hence, individually maximizing Nash behavior is not Pareto optimal and Nash equilibrium utility, U^e , will always be less than the Pareto-optimal utility, U^0 .” (Iannaccone 1992 b, p. 278)

En este contexto, es donde entran las prohibiciones y las penalidades que los seguidores de un determinado grupo deben aceptar o soportar. A falta de habilidad de subsidiar la participación religiosa R , el grupo puede, en su lugar, incrementar el coste de algunos bienes alternativos S_i .

Para demostrar esta proposición dedica la siguiente subsección del artículo, a la que remitimos para ver los detalles del cálculo que ahí desarrolla, y que a efectos de nuestro trabajo no nos parece imprescindible citar con todos los detalles en este lugar³⁸⁶. El desarrollo de las ecuaciones, llevado a cabo como un cálculo de maximización de utilidad, lleva a probar la siguiente proposición:

Proposición 1: Sea (S^e, R^e, Q^e) el estable y simétrico equilibrio de Nash entre los miembros de un club religioso. El aumento del costo de los bienes *nonclub* S_j aumentará la utilidad de los socios del club, si la elasticidad cruzada de precio $\varepsilon_{r\pi_j}$ es lo suficientemente grande en relación con la proporción del gasto. En concreto, la utilidad será mayor, siempre y cuando

$$\frac{\varepsilon_{r\pi_j}}{k_j} > \frac{1 - \varepsilon_{Fr} \varepsilon_{rq}}{k_q \varepsilon_{Fr}} \quad (14)^{387}$$

La proposición 1 identifica los dos tipos de clubes que tienen más probabilidades de emplear las prohibiciones y los distintos productos que tienen más probabilidades de estar prohibidos. El lado derecho de la desigualdad (que sólo depende de las características internas del club), muestra que las prohibiciones tienen más probabilidades de aumentar la utilidad cuando el valor de Q (medida por k_q) es alto y la complementariedad entre la Q y R es fuerte. El lado izquierdo de la desigualdad muestra que las actividades *nonclub* con mayores

³⁸⁶ De entre las condiciones que presenta en el desarrollo, entresacamos solamente una, la que satisface el equilibrio simétrico de Nash, para comprender las variables que utilizará posteriormente el la proposición que demostrará. Tenemos así que $F[R(I, \pi_s, \pi_r, Q^e)N^*] = Q^e$ (10)"

³⁸⁷ "(...) ε_{ij} denotes the elasticity of i with respect to j , k_j denotes the expenditure share of commodity j , and k_q

denotes the shadow expenditure share of Q , based on its shadow price $\pi_q = \frac{(\partial V / \partial Q)}{(\partial V / \partial I)}$ " (Iannaccone 1992 b, p.

279) Siendo V la función indirecta de utilidad de un típico miembro del club, condicionada a la calidad del grupo. Esa es precisamente función para la maximización, cfr. Iannaccone (1992 b, p. 278).

probabilidades de ser penalizadas o prohibidas son aquellas que son sustitutos cercanos de la participación en el club sobre todo en relación a la participación en los gastos.

4.2. Análisis de datos estadísticos

En la última parte presenta algunos datos estadísticos recogidos de diversas encuestas, que ilustran el poder explicativo del modelo desarrollado y la validez de sus predicciones. Básicamente es una extensión de su modelo de iglesia y secta, cfr. Iannaccone (1988). Tal como ya hemos apuntado en el apartado 2 del presente capítulo, el modelo presenta algunos datos empíricos y estimaciones de otros que sostienen lo previsto por la teoría. Así, de los cinco puntos presentados, los resultados del estudio³⁸⁸ confirman lo siguiente:

1. Al tratar los requerimientos religiosos como instrumentos para eliminar el problema de *free-riding* – el modelo ofrece el esquema formal de clasificar los grupos religiosos. Si el modelo es correcto los grupos que demandan *similares niveles* de sacrificio deberían desplegar fundamentales similitudes en comportamiento, independientemente de sus diferencias históricas, teológicas y organizativas.
 - a. Los datos estadísticos presentados confirman esta previsión al poder observar estas similitudes.³⁸⁹
2. Los niveles de participación y de “sacrificio” estarán correlacionados, lo cual de hecho ocurre al tener que las formas inconvencionales de comportarse son mantenidas, precisamente, porque incrementan los niveles de participación.³⁹⁰

³⁸⁸ Reproducimos las tablas 1, 2 y 3 en el apéndice A.2 *infra*.

³⁸⁹ “Consider, for example, the summary statistics in table 1 (obtained from a 1963 survey of approximately 3,000 church members in the San Francisco Bay area). Compared with members of other Protestant denominations, sect members are poorer and less educated, contribute more money and attend more services, hold stronger and more particularistic beliefs, and belong to smaller congregations. The difference are strong, striking, and statistically significant. Table 2, which reports on comparable data from the National Opinion Research Center’s 1948-87 General Social Surveys, shows that these patterns are found nationwide and are as strong today as they were 25 years ago. The regressions in table 3 show that group type continues to exert strong influence on religious behavior (attendance, contributions, and frequency of prayer) even after one control for age, income, education, sex, marital status, and location. Indeed, the explanatory power of group type generally outweighs all other variables put together.” (Iannaccone 1992 b, pp. 284-285).

³⁹⁰ “Indeed, tables 1 and 2 show that the pattern holds across the board: in relation to their more mainstream counterparts, sect members attend more religious services, contribute more money (in both percentage and absolute terms), and chose more their closest friends from within the congregation. The regression in the table

3. Las sectas atraerán más miembros entre los individuos de bajos sueldos, pues estos tienen limitada productividad secular, y según el autor, prácticamente todos los datos disponibles sobre sectas y diversos grupos de culto sostienen esta predicción, cfr. Iannaccone (1992 b, p. 287)³⁹¹.
4. La conversión, la apostasía y otros abruptos cambios serán más comunes entre los grupos sectarios que las iglesias establecidas, pues aquellas llevan a soluciones de esquina. Al contrario, los miembros de las “iglesias” no sectarias, no se enfrentan con las restricciones de consumo y responderán de forma continua a las pequeñas variaciones en los precios.³⁹²
5. Las reuniones de los grupos sectarios serán más pequeñas que las de los grupos eclesiales debido a los costes de monitoreo o control de la conducta.³⁹³

“The club-theoretic model of high-cost «sects» and easy-going «churches» explains and integrates a large body of empirical findings that have fascinated sociologists of religion for more than a century. The predicted correlates of sectarian religion include strict behavioral standards, dramatic conversions, high rates of church attendance and giving, resistance to social change, small congregations, and lower-class and minority appeal. A dynamic version of the model Montgomery (1994) explains the well-documented tendency for sects to moderate their demands over time and to thereby transform themselves into

3 show that these differences persist even after one control for background variables.” (Iannaccone 1992 b, p. 286).

³⁹¹ “The pattern is evident also in tables 1 and 2: sect members are the poorest and least educated, and members of the nonsectarian denominations are the richest and most educated. (...) Assume that there is only one secular commodity, S , and one religious commodity, R . Assume also that religious commodity production is more time intensive than secular commodity production. The latter assumption is consistent with both casual observation and the fact that most R commodities are socially produced. A decrease in secular productivity or

wage rates then increases $\frac{\pi_s}{\pi_r}$, the shadow price of S relative to R . The assertion then follows from the fact that

$\frac{dU^e}{d\pi_s}$, is positive whenever $\frac{\pi_s}{\pi_r}$ is sufficiently high.” (Iannaccone 1992 b, p. 287).

³⁹² “Empirical evidence suggests that conversion experience are indeed characteristic of sects. (...) Defection are frequent and often no less abrupt than entry. In contrast, mainstream denominational mobility is a relatively tame phenomenon, more akin to switching brands than adopting an altogether different product.” (Iannaccone 1992 b, p. 288).

³⁹³ “Table 1 strongly confirms this prediction. The more sectlike the denomination, the smaller its average congregation size. The most sectarian congregations average one-fifth the size of their most churchlike counterparts.” (Iannaccone 1992 b, p. 289).

mainstream denominations (which eventually become so lax that they lose members).” (Iannaccone 1994 b, p. 740).

4.3. Extensiones del modelo. Modelo de severidad de las iglesias

En la exposición de los modelos anteriores hemos tratado ya casi todos los elementos que Iannaccone retomará para centrarse de manera específica en la explicación de fuerte posición que ocupan las iglesias que pueden considerarse estrictas en sus exigencias o imposiciones a los adherentes. De esta manera elabora el modelo de la severidad eclesial – *church strictness*. En el artículo “Why Strict Churches Are Strong” publicado en el año 1994 en *The American Journal of Sociology* Iannaccone aplicará su modelo a analizar las conclusiones presentadas por Dean Kelley en el año 1972.³⁹⁴

“The strength of strict churches is neither a historical coincidence nor a statistical artifact. Strictness makes organizations stronger and more attractive because it reduces free riding. It screens out members who lack commitment and stimulates participation among those who remain. Rational choice theory thus explains the success of sects, cults, and conservative denominations without recourse to assumptions of irrationality, abnormality, or misinformation. The theory also predicts differences between strict and lenient groups, distinguishes between effective and counterproductive demands, and demonstrates the need to adapt strict demands in response to social change.” (Iannaccone 1994 a, p. 1180).

Como podemos observar, este modelo recoge, tal y como mencionábamos, las aportaciones principales de los otros modelos económicos de comportamiento religioso. En la presentación de las predicciones, sin embargo, adjunta muchos datos estadísticos con los que quiere ilustrar la validez de las mismas. Dado que el modelo base ya nos es conocido, y para no repetir

³⁹⁴ Kelley (1986 [1972]) A este mismo artículo Iannaccone se refiere al presentar su teoría de fundamentalismo, cfr. apartado 2.2. del presente capítulo.

innecesariamente lo mismo, nos limitaremos en esta parte de la exposición a presentar dos elementos. En primer lugar, algunas consideraciones específicas sobre aquello que ha denominado *estrictéz de la iglesia (church strictness)*. Tal y como comentamos, el autor remite constantemente a las afirmaciones de Kelley³⁹⁵. Sin embargo, nos interesa más la presentación de un modelo teórico económico desarrollado y presentado por Iannaccone por lo que omitiremos estas referencias, remitiendo a quienes estén interesados al artículo original. Posteriormente, presentaremos la solución del problema tratado en el artículo con un ejemplo de teoría de juegos, tal y como lo expone el autor en el apéndice del artículo.

Pasemos por tanto a la exposición de lo referente a la severidad de las iglesias. El autor afirma que las exigencias estrictas fortalecen a las iglesias de tres maneras:

- incrementan el nivel general del compromiso;
- incrementan las tasas promedias de participación;
- mejoran los beneficios netos resultantes de la pertenencia.

Dada la dificultad de obtener datos objetivos sobre los costes o el grado de rigor impuesto por las religiones utiliza una escala establecida por los expertos³⁹⁶ sobre la estrictéz de 16 mayores denominaciones protestantes. Tras presentar los rasgos básicos de la teoría sobre la iglesia y la secta (Cfr. apartado 2 del presente capítulo) reproduce los datos sobre algunos aspectos de la participación religiosa tanto para las denominaciones protestantes como para los grupos de judaísmo.³⁹⁷ Afirma que a diferencia de las tipologías tradicionales, la teoría propuesta de la iglesia y la secta presenta también las causas de las diferencias existentes. Sostiene que los grupos de alto coste mantendrán sus

³⁹⁵ Según la presentación que hace Iannaccone, Kelly en su artículo, ofreció la explicación a las variaciones en tamaño experimentadas por algunas denominaciones. Según Kelly, el decrecimiento de las denominaciones más liberales, y el crecimiento de las más estrictas o conservadoras se debía a la habilidad de atraer y mantener a los miembros más comprometidos. Esta habilidad se mostró en la eficacia de promover y exigir completa lealtad, creencias firmes y la adhesión rigurosa a los diferentes estilos de vida, cfr. Iannaccone (1994 a, p. 1180).

³⁹⁶ "To address these issues [measuring strictness], one must first assess the relative «strictness» of different religions. Objective measures are hard to obtain, both because religious demands take many forms and because most data sources ignore the issue of cost, but comparisons based on expert judgment and common sense will suffice here." (Iannaccone 1994 a, p. 1189).

³⁹⁷ "The theory grows from abstract considerations of collective production, rationality, and free riding and should therefore apply to other, collectively oriented religions, such as Judaism and Islam. This proves, in fact, to be the case. (...)" (Iannaccone 1994 a, p. 1196).

normas estrictas de conducta, precisamente para limitar la participación en las actividades de la competencia y con ello elevar los niveles de participación dentro del grupo. La teoría predice por lo tanto que mayor rigor (o carácter distintivo, o costoso) conduce a niveles más altos de asistencia y contribuciones a la iglesia, vincula más estrechamente con el grupo, y reduce la participación en los grupos competidores. Los datos observados apoyan a estas predicciones³⁹⁸, *cfr. Iannaccone (1994 a, p. 1197)*. Por tanto, el carácter de grupo - su carácter distintivo, costoso, o su rigor - juega un papel más importante en la explicación de las tasas individuales de la participación religiosa que cualquier otra característica típica a nivel individual, tal como la edad, el sexo, la raza, la región, el ingreso, la educación o el estado civil.

La severidad o el rigor promovido o exigido por los grupos religiosos, sin embargo, tiene sus límites, ya que en el modelo de elección racional, el rigor se suma a un aumento del atractivo de una iglesia sólo porque sus beneficios superan sus costes. Los beneficios obtenidos de cierta rigidez pueden ser muy grandes pero no son infinitos. A medida que un grupo se hace cada vez más estricto, con el tiempo llega a un punto más allá del cual los beneficios adicionales de un mayor rigor son superados por los costes adicionales que conlleva este incremento en la rigidez de las demandas o imposiciones. Por tanto, está claro que más allá de cierto punto de mayor rigor/costes el grupo espantará más que atraerá tanto los potenciales miembros como incluso los actuales. Por eso, el autor reconoce que, según su modelo *"For any target population of potential members, there will therefore exist an optimal level of strictness."* (Iannaccone 1994 a, p. 1202).

Ahora bien, y es un elemento interesante y nuevo en el presente modelo, además del grado de exigencias impuestas por los grupos religiosos. Hemos comentado que las prohibiciones que se impongan han de ser remediadas por parte de los grupos ofreciendo bienes que sean substitutos cercanos de aquellos que se les priva por normativa interna. Sin embargo, existe otro peligro, muy unido a lo que acabamos de comentar, pues un efecto parecido tendrá la estrictez

³⁹⁸ Reproducimos las tablas con los resultados de las regresiones en el apéndice A.3 *infra*.

sobre cosas «equivocadas». Y aunque en apariencia pueden exigir menos sacrificio en tiempo o en dinero, sin embargo pueden tener el mismo efecto de situar al grupo del otro lado de aquella frontera que hemos señalado refiriéndonos al texto en el que Iannaccone habló de *nivel óptimo de severidad*.³⁹⁹

"The rational choice theory of organization strictness accounts for empirical regularities that have fascinated sociologists for most of a century. (...) Survey data strongly confirm the theory's key predictions. (...) Other predictions await further research and better data. A study of unsuccessful sects is needed to test the theory's prediction that too much strictness causes just as much harm as too little. A study of the content of sectarian demands would help test the prediction that successful groups must provide substitutes for the external rewards that they effectively prohibit. Results from studies like these might also indicate whether the rational choice model is more consistent with observation than models derived from alternative social-psychological assumption." (Iannaccone 1994 a, pp. 1204-1205).

Presentaremos a continuación de manera muy breve y sumamente reducida el planteamiento de la solución del problema de los *free riding* en una población heterogénea, aplicando el modelo anterior representado en términos propios de la teoría de juegos.

En el juego participan dos tipos de personas, aquellas cuya dedicación religiosa es alta *C*, y aquellos cuya dedicación es relativamente baja *U*. La ganancia (el bienestar) de cada persona depende de su decisión, y de la de los demás – concretamente – el bienestar de cada individuo crece cuando aumenta la participación de los otros miembros.

³⁹⁹ Como muestra, presenta el siguiente caso de la Iglesia Católica: *"Climbing out on a speculative limb, I would suggest that in the last generation, the Catholic church in America has suffered from a failure to abide by this principle. I suspect that Kelley identifies only one-half of the problem when he attributes Catholic membership losses to the Vatican II reforms, whereby church 'leaped over the wall' to join the liberal, 'relevant,' ecumenical churches"* (1986, p. 33-35) *The other half of problem is found in its hard-line positions on birth control and priestly celibacy. The Catholic church may have managed to arrive at a remarkable, «worst of both worlds» position – discarding cherished distinctiveness in the areas of liturgy, theology, and lifestyle, while at the same time maintaining the very demands that its members and clergy are least willing to accept."* (Iannaccone 1994 a, p. 1204).

Los resultados se presentan en una serie de matrices que recogen las ganancias de los individuos y con las cuales podemos identificar las estrategias de decisión óptimas para cada uno.

Suponemos un juego con solamente dos personas⁴⁰⁰. Las ganancias en el supuesto que las dos son de tipo U, obtenemos:

	LOW	HIGH
LOW	2 2	1 4
HIGH	4 1	3 3

Matriz 1

El número por encima de la diagonal recoge las ganancias del jugador cuyas decisiones están en la fila superior. Las ganancias del jugador que toma las decisiones según la columna izquierda, están recogidas en las celdas por debajo de la diagonal.

De modo que si los dos deciden participar con un nivel bajo, las ganancias estarán recogidas en el cuadro superior izquierdo, obteniendo cada uno una ganancia de 2. En caso que uno de los jugadores decida participar altamente y el otro con niveles bajos, el primero percibirá una ganancia de 1 y el otro de 4.

Como podemos observar nos encontramos ante el clásico dilema de prisionero. Así, en este primer supuesto, los dos tenderán a escoger niveles bajos de participación.

En caso que los dos jugadores sean de tipo C, la matriz de ganancias será la siguiente:

⁴⁰⁰ "Essentially the same argument applies to groups of three or more. In that case, however, the matrix depicts the situation from a single member's perspective. His or her own participation level is listed along the top and those of the other members are listed along the side." (Iannaccone 1994 a, p. 1206)

	LOW	HIGH
LOW	4	3
HIGH	5	6

Matriz 2

Por tanto, en este caso la solución a la que tenderán será adoptar la decisión de altos niveles de participación.

Como es difícil que se den sociedades puras, analizaremos el juego en el que el jugador representado en la parte superior sea de tipo U (es decir introducimos a un jugador tipo *free-rider*), y el jugador representado del lado sea de tipo C. La matriz de ganancias será por tanto:

	LOW	HIGH
LOW	2	1
HIGH	4	3

Matriz 3

Obteniendo estos resultados de la combinación de las dos matrices anteriores. Observamos que el tipo U tiene los mismos incentivos de *free-riding* como en la matriz 1. Pero de esta manera, el tipo C no tiene otros incentivos que mantener también bajos los niveles de participación. De manera que la presencia de los *free-riders* debilita todo el grupo.

En la última matriz se representa la situación en la que se introducen los costes de participación (una penalización de 1 unidad que representa lo que se ha denominado como *sacrifice and stigma*). Por tanto las ganancias finales serán:

	LOW	HIGH
LOW	1 3	0 4
HIGH	3 2	2 5

Matriz 4

Ahora bien, las ganancias que puede percibir una persona de tipo U en un grupo que obliga a ciertos sacrificios (costes de la pertenencia), son más bajas que en el caso de pertenecer a un grupo como aquel caracterizado por la matriz A1, o matriz A3. Por lo tanto, aquellas personas abandonarán los grupos más estrictos dejando en los mismos solamente a las personas de tipo C. Como consecuencia, observemos que las ganancias de las personas tipo C, tras abandonar las personas tipo U a los grupos estrictos, volverán a ser las que hemos presentado en la matriz A2.

4.4. Reconsiderando el modelo de crecimiento de las iglesias – análisis de los métodos estadísticos.

En el apartado anterior hemos comentado el modelo de Iannaccone según el cual un adecuado nivel de estrictez en las exigencias por parte de los grupos religiosos, es necesario para obtener un nivel de equilibrio entre los productores y los consumidores de los bienes religiosos. Tal y como hemos expuesto, el análisis de Iannaccone tomaba el pie en un estudio desarrollado y publicado por Kelley en el año 1972. Este estudio recibió muchas críticas – promovidas, según Iannaccone, por razones en los que no nos interesa profundizar demasiado.⁴⁰¹ Sin embargo, una de las respuestas que recibió el estudio de Kelley nos interesa

⁴⁰¹ Bástenos con comentar la afirmación de Kelley referente a las principales denominaciones Protestantes, en la que concluía que la disminución de los adherentes se debía en parte a que no han llegado a ser suficientemente estrictas – por lo cual perdían su capacidad de “ofrecer sentido y crear compromiso”- no ha sido bien recibida por los dirigentes y líderes de aquellas denominaciones.

de forma particular, y más específicamente, la contestación que a la misma da Iannaccone, pues trata uno de los elementos muy importantes en sus propios análisis como es la confirmación de las hipótesis mediante el análisis estadístico de los datos.

“A review of the data and methods underpinning most church growth research (...) Nearly all the biases work to overstate the importance of demographic context and understate the importance of a church’s own institutional characteristics, most notably its organizational strictness. This paper uses theory, simulations, and the reanalysis of old data to identify the statistical problems in past research.” (Iannaccone 1996, p. 198).

Los presupuestos básicos del modelo ya los hemos expuesto anteriormente.⁴⁰² Resumámoslo de la manera más sucinta posible: Los grupos religiosos de carácter congregacional, en cuyo proceso de producción participan también los mismos consumidores están expuestos a algunos peligros que pueden rebajar su nivel de eficacia de la producción, de manera especial los *free riders*. Por ello, se introduce un tipo de coste adicional, mediante el cual se elimina este problema, incrementando de esta manera la productividad del grupo. De ahí la conclusión básica que la *estrictez* de la iglesia es un elemento fundamental en la explicación y predicción de su crecimiento.

El artículo de Iannaccone que nos interesa en este momento, revisa sus estimaciones, de manera especial, por lo que ha sido criticado Kelley en el uso de los datos estadísticos. De esta manera pretende, no solamente presentar la validez del método, sino también la veracidad de las predicciones procedentes del modelo teórico.⁴⁰³

En el artículo comenta cuatro distintas “trampas estadísticas” (*statistical pitfalls*) que afectan a otros estudios de las religiones, y que pueden llevar a ponder en duda las predicciones de su modelo (y también las conclusiones a las

⁴⁰² Cfr. apartado 4.1. precedente.

⁴⁰³ “The paper has obvious relevance for church that seek to grow, but it also relates to a developing body of theory and data that models religious organizations in terms of the costs they impose on their members (Stark and Bainbridge 1985, 1987, Finke and Stark 1992, Iannaccone 1992, 1994). According to this work, strictness promotes strength by discouraging free riding and screening out less committed members.” (Iannaccone 1996, p. 198)

que llegó Kelley). En cuanto al método de la presentación, en lugar de utilizar las ecuaciones, lo hará ilustrando cada ejemplo con una simulación estadística.⁴⁰⁴

Para no reproducir todos los datos y simulaciones que presenta el autor, en nuestro comentario nos limitaremos a exponer aquellas *trampas* presentando a continuación una breve explicación aportada por el autor tras el análisis de la misma. Para un estudio más detallado remitimos al artículo original.

“Pitfall 1: restricting the sample (to a single denomination) understates the impact of institutional characteristics.” (Iannaccone 1996, p. 199).

Uno de los primeros elementos que se proponía como argumento en contra de la predicción sobre la relación entre la estrictez y el crecimiento, consistía en presentar los resultados de estimaciones en las que se explicaba el crecimiento de cada denominación con las variables “contextuales”, como el crecimiento de la población, ingresos etc., dejando del lado lo que podemos denominar como variables “institucionales” es decir aquellas que caracterizan o distinguen las diversas denominaciones entre si.⁴⁰⁵ De modo que la fuerza explicativa de las variables institucionales propias de una denominación – como estrictez, doctrina, estructura organizacional, siempre se presentará menor cuando la muestra se limite a la misma denominación.

“Pitfall 2: Searching over numerous variables inflates R^2 and invalidates significance tests.” (Iannaccone 1996, p. 202).

⁴⁰⁴ “The pitfalls I address are all instances of standard statistical problem. One may therefore turn to any intermediate statistics text to see the general problems analyzed in abstract, mathematical terms. For present purposes, however, equations are less illuminating and less compelling than concrete example. Moreover, since the relationship behind any real-world data set remain forever uncertain, I will illustrate each of the pitfalls with statistical simulations. The simulation can be fully specified and repeated at will, leaving no doubt as to their underlying structure and statistical properties. Though one may debate the extent to which any particular simulation approximates real-world situations, I seek merely to show that widely used methods lead to incorrect inferences when applied to representative data. The plan therefore is to take popular methods, apply them to simulated data structured to mimic the theories that researchers have proposed, and show how the methods break down. Having identified problems in this fashion, I will then suggest remedial actions that can avoid or mitigate them when working with real data.” (Iannaccone 1996, pp. 198-199)

⁴⁰⁵ “[L]ooking across the «observations» of a single-denomination data set, the contextual variables always exhibit much more variation (relative to that of society as a whole) than do the institutional variables. (...) Single-denomination studies are likewise bound to find that institutional variables (particularly those most tightly associated with denominational differences) account for a relatively low fraction of the observed variation in growth.” (Iannaccone 1996, p. 199-200).

El autor argumenta que los otros estudios nunca en realidad dirigían sus regresiones sobre todos los predictores disponibles, sino que construían sus variables explicativas partiendo de las correlaciones más fuertes. Pero, tal y como lo detalla en el apéndice, las simulaciones realizadas muestran que el procedimiento de regresión sigue siendo profundamente deficiente en algunos casos, soportando una larga lista de variables explicativas falsas y los valores de R^2 que exageran el poder predictivo de las ecuaciones.

Por eso Iannaccone argumenta que la única solución es la moderación. Para producir válidos tests estadísticos, el investigador no debe trabajar con cientos de variables explicativas, y debe limitar las regresiones a unas pocas variables bien definidas previamente. Las correlaciones *forzadas* pueden ser utilizadas solamente en trabajos iniciales, o en las que se explora todavía las relaciones y pueden ayudar a mostrar que una seleccionada teoría particular es realmente robusta (por demostrar que sus variable siguen siendo significativas aun cuando se incorpora otras variables de control), pero no deben ser confundidas con la prueba de hipótesis, cfr. Iannaccone (1996, pp. 203-204).

“Pitfall 3: Measurement errors (that affect institutional variables more than contextual variables) understate the importance of institutions.” (Iannaccone 1996, p. 204).

Parece que las variables «contextuales» en la mayoría de los modelos de crecimiento de la iglesia son mucho menos llenas de errores que las variables «institucionales», ya que las primeras son cantidades demográficas derivadas de la gran muestra de estadísticas oficiales procedentes de censos (crecimiento de la población, ingresos, tamaño de la familia, la distribución racial etc.), mientras que las segundas son en su mayoría *escalas de actitud* derivadas de relativamente pequeñas, no aleatorias muestras de los miembros de la congregación. Medidas de «rigor» pueden ser especialmente propensas a errores.

“Pitfall 4: Stepwise-hierarchical regressions that force institutional effects to follow contextual effects are biased.” (Iannaccone 1996, p. 205).

Los estudios del crecimiento de la iglesia suelen evaluar la importancia relativa de los factores contextuales frente a los institucionales por medio de regresiones realizadas paso a paso (*stepwise-hierarchical*) en las que primero se calcula el poder explicativo de las variables contextuales y luego estiman el poder explicativo adicional derivado de las variables institucionales. Los investigadores suponen que en cualquier modelo estadístico las variables demográficas tienen que preceder a las actitudes derivadas de la pertenencia a un grupo ya que es menos probable que estas últimas influyan en las primeras, mientras que las primeras pueden perfectamente influir en las últimas. Sin embargo Iannaccone denuncia que la suposición es incorrecta. Aun cuando los factores contextuales son, casualmente, previos a los factores institucionales, la manera de abordar las regresiones con el método (*stepwise-hierarchical*) induce a resultados sesgados que sistemáticamente subestiman la importancia de las instituciones. De ahí, según el autor, que las regresiones *stepwise-hierarchical* que fuerzan a los efectos institucionales a seguir a los efectos contextuales son sesgadas y deben evitarse ya que las conclusiones de tales estadísticas no son fiables.

Iannaccone, tras comentar estas posibles trampas, realiza un análisis del estudio de Dean Hoge en el que examina las teorías del crecimiento o decrecimiento de las denominaciones⁴⁰⁶, ya que, como afirma, es el más completo y mejor documentado que analiza las denominaciones concretas, etc. En el estudio, Hoge concluye que los factores contextuales han de ser vistos como principales causantes de crecimiento de las iglesias, más que los factores institucionales. Iannaccone realiza las regresiones con los mismos datos, y aunque es cierto que las variables contextuales en un primer momento parecen explicar más de 50% de crecimiento ($R^2=0.59$), sin embargo, los resultados más importantes obtenemos al incluir en cada estimación alguna medida de estrictez:

"The relationship between growth and strictness is nearly perfect. It is no wonder, therefore, that the contextual variables drop out – a single strictness scale derived from Kelley's theory, leaves nothing else to be explained! In short,

⁴⁰⁶ Hoge (1979)

given the inherent limitations of the data, a more powerful empirical vindication of Kelly's theory simply is not possible. Strictness measures trounce the competition in this head-to-head test. No other conclusion is possible." (Iannaccone 1996, p. 211)⁴⁰⁷.

Como conclusiones de esta revisión metodológica del análisis del crecimiento de las iglesias aplicando los métodos estadísticos, enumera tres:

- Los investigadores en el tema del crecimiento de las iglesias han de ser, de igual manera que los científicos de las ciencias sociales, más atentos a las limitaciones de sus datos y métodos.
- Los problemas estadísticos han influido en las conclusiones de estudios pasados. Desde una perspectiva teórica, esto significa que los investigadores han sido demasiado rápidos para descartar teorías particulares de la organización religiosa (sobre todo los que asocian la vitalidad de la organización religiosa a su rigor, costes implícitos, el sectarismo, etc.)
- Para que los estudios futuros no repitan los errores del pasado, los datos antiguos han de ser reanalizados usando métodos menos propicios a caer en los errores.

"The most defensible approach is to identify a small number of test items and controls (implied by a carefully devised, tightly stated theory) before doing any analysis. (...) If we do all these things, we may finally learn why churches really grow." (Iannaccone 1996, p. 213).

⁴⁰⁷ Al comentar este elemento del estudio de Kelley, Iannaccone añade en una nota al pie: "Kelley (1979:338) himself has pointed this out, but significance of his critique seems to have been overlooked. He notes that the « three contextual factors the researchers found strongly related to denominational growth... are said to explain over half the total variance in denominational growth rates' - if they are taken first. If the institutional factors ... are taken first, they explain virtually all the total variance, and little is left for contextual factors to explain!»" (Iannaccone 1996, nota 22, p. 215)

5. Modelo de monopolios en el mercado de las religiones

En el artículo *“The Consequences of Religious Market Structure: Adam Smith and the Economics of Religion”*⁴⁰⁸ basándose en el argumento de Smith tanto teórica como empíricamente Iannaccone formaliza el concepto de mercado religioso, defiende su relevancia, y presenta las predicciones sobre los efectos observables de la estructura del mercado religioso.⁴⁰⁹

“Smith’s theory of religious market constitutes a uniquely economic contribution to research on religion, exposing the weaknesses of established churches and explaining why nations with similar cultures and economies can have very different levels of religiosity.” (Iannaccone 1991, p. 172).

Habiendo asumido que la religión es un producto destinado al consumo, que se distribuye a través del mercado propio tenemos que, en la medida en que el mercado religioso es perfectamente competitivo, el coste de proveer un producto religioso atractivo lleva a las empresas hacia la producción eficiente y ganancias (superávit) cero, cfr. Iannaccone (1991, p. 158). El autor comenta que aunque hubo quienes trataron el tema de la religión aplicando el modelo de monopolio, es difícil encontrar una situación más representativa que aquella que ha tenido la iglesia católica medieval la cual es el mejor ejemplo del mismo. Por ejemplo, otros modelos limitaban la naturaleza de los bienes religiosos a puras cantidades, mientras que en la realidad estos han sido también identificados con la membresía (pertenencia)⁴¹⁰.

⁴⁰⁸ Iannaccone (1991)

⁴⁰⁹ *“Data on the religious characteristics of 17 developed, Western nations confirm Smith’s claim that monopoly and government regulation impede religious markets just as they do secular ones. Across Protestant nations, rates of church attendance and religious belief are substantially higher in highly competitive markets than in markets monopolized by established churches.”* (Iannaccone 1991, abstract)

⁴¹⁰ Sobre la modelización de la religión como *club good* ver apartado 4 precedente.

5.1. Presentación del modelo

El modelo más simple es el del monopolio en un mercado sin competencia – en nuestro caso el mercado de religión⁴¹¹. Además de las cantidades reflejadas en la asistencia, participación, etc. también la pertenencia o la membresía es vista como un bien. Pero esto lleva a una paradoja curiosa, si la membresía es un bien producido por un monopolio, por tanto, los niveles de miembros deberían haber sido más bajos en la así llamada “época de fe”⁴¹² que en cualquier otro momento de la historia. Un modelo así tiene sin embargo pocas aplicaciones en otros ámbitos, por tanto parece que un modelo mejor (más parecido a Inglaterra de tiempos de Smith y a otros países contemporáneos) es el de una empresa dominante, subsidiada por el estado, quien es quien la pone en marcha y/o regula. Gran número de más pequeñas empresas, independientes y en competencia, puede existir. Por eso el autor postula la aplicación de la teoría de elección pública (*Public Choice theory*) que puede explicar mejor los comportamientos de los organismos que operan en estas condiciones. Basándose en los modelos de educación básica que ofrece la mayoría de los países modernos, establece el modelo para el mercado de religiones:

- el estado o las empresas por él autorizadas ofrecen a todos los ciudadanos, “religión pública”, fuertemente subsidiada.
- El coste está total o parcialmente financiado de los impuestos
- Las cualificaciones de los proveedores, la naturaleza del producto como las condiciones de aprovisionamiento están reguladas por el gobierno
- Las empresas privadas proveedoras del producto religioso son permitidas, aunque es probable que se establezcan barreras de entrada (como concesiones o licencias)
- Los ciudadanos pueden obtener el producto religioso de cualquier proveedor o prescindir de él por completo

⁴¹¹ Algunos economistas han aplicado este modelo al estudio de algunas doctrinas de la iglesia medieval. Ekelund, Hebert et al. (1989)

⁴¹² Por “época de fe” el autor se refiere a la Edad Media en la que la Iglesia Católica gozaba de especial fuerza operando en una situación de monopolio religioso.

Según Iannaccone el modelo recoge lo principal de las iglesias “establecidas” en Europa desde la Reforma hasta hoy en día (Escandinavia, Alemania). Incluso en los países donde la Iglesia no goza de tal protección, es decir donde sus clérigos no son funcionarios estatales, se ve que *de facto* tiene algunos privilegios, subsidios, acceso preferencial a algunas facilidades, legislación favorable etc.

En la segunda sección del artículo, examina, con series de datos, las predicciones más importantes del modelo⁴¹³:

1. La provisión pública de la religión se caracteriza por la ineficiencia. Los costes de producción de bienes de calidad serán más altos que los de las empresas privadas. La ineficiencia puede surgir de muchas maneras. Uno podría esperar que la iglesia del estado costará más por miembro practicante y “producirá”⁴¹⁴ miembros con niveles inferiores de conocimiento y creencia religiosa que el nivel promedio. Una de las causas de mayores costes es probablemente el salario superior al normal para el clero de la iglesia de estado y más altos de lo normal niveles requeridos de formación en el seminario.
2. Aun cuando la religión pública se proporciona «libremente», el nivel general de consumo religioso puede ser menor que el comparable en un mercado competitivo. Dado que los consumidores tienen poco control sobre la cantidad o calidad de la religión ofrecida *públicamente*, y porque es difícil complementar los servicios de una iglesia con los servicios de otra, la religión pública se convierte en un regalo en especie difícilmente aumentable, que la gente puede aceptar, incluso cuando su nivel de consumo óptimo en un mercado libre sería mayor. Así, parece que en los países o regiones en donde el papel del gobierno en la provisión de la religión es inusualmente alto, los niveles reales de práctica y creencia religiosa serán inusualmente bajos

⁴¹³ “Empirical and theoretical results from the study of regulated and government-run industries provide numerous testable hypotheses about public religion and regulated religious markets.” (Iannaccone 1991, p. 161)

⁴¹⁴ Aunque la expresión “producir miembros” puede resultar extraña, sin embargo corresponde perfectamente a la teoría adoptada, y además concuerda con los supuestos expuestos en otros modelos donde se asumía que el bien que produce la iglesia son “los adherentes” (cfr. apartado 8 del presente capítulo, entre otros)

3. Los funcionarios del gobierno influirán en el contenido de la religión pública con el fin de maximizar sus propias ganancias y el control político. Al *desvirtuar* de este modo los contenidos de la religión se reducirá la satisfacción del público para con las iglesias y por lo tanto, disminuirán los niveles promedios de la participación religiosa.⁴¹⁵
4. La religión pública reduce la gama de oportunidades “religiosas” abiertas a los ciudadanos. Esta reducción es, en parte, consecuencia del uso que el gobierno hace de la iglesia como un instrumento de adoctrinamiento. Pero esta no es la única razón, ya que, por su misma naturaleza, la religión trata de “*lo absoluto*”. Por tanto, es imposible que una sola iglesia, independientemente de los lazos que la vinculen a un estado, ofrezca toda la gama de opciones religiosas demandadas por todos los segmentos del mercado.⁴¹⁶
5. La investigación empírica sugiere que los efectos paralizantes de la regulación y el monopolio religioso serán de larga duración. Por lo tanto, aun cuando surjan las religiones alternativas más eficientes, la mayoría de la gente no deseará cambiar a ellas, porque haciéndolo dejará gran parte de su capital religioso obsoleta. Debido a que la mayoría de la formación religiosa se obtiene directamente de los padres o de la iglesia a la que pertenecen los padres de uno, la tendencia a permanecer dentro de una iglesia ineficiente puede persistir durante generaciones.

Por tanto, como resultados del modelo elaborado tenemos:

1. Los ratios de participación de los protestantes están fuertemente ligados a la estructura de mercado, mientras que no se observa esta relación para los católicos.

⁴¹⁵ “The exchange relationship between the leaders of the church and leaders of the state has not been lost on citizens or social critics. Indeed, in most countries with state-supported churches, antigovernment and anticlerical positions go hand in hand.” (Iannaccone 1991, p. 162)

⁴¹⁶ Nos parece de suma importancia la argumentación de esta afirmación sobre la gama de los productos religiosos que presenta el autor, diciendo que. (...) *a single church is hard-pressed to offer a similar range of personal faith. It cannot be both monotheistic and polytheistic; it cannot proclaim both that Jesus is the Christ and that the messiah is yet to come; it cannot both accept and reject the Bible as God’s word, nor can it demand both an male priesthood and full equality of the sexes. Individual churches must therefore choose positions that are at least as well defined as those of political parties. (...) This gives yet another reason why religious satisfaction and activity will be lower where religion is heavily regulated or monopolized.*” (Iannaccone 1991, p. 163). Merecería una atención especial, por ejemplo, la afirmación sobre la imposibilidad “[to] demand both an male priesthood and full equality of the sexes.” Obsérvese que las afirmaciones que presenta el autor, solamente pueden ser comprendidas si seguimos la definición de la religión como un producto.

2. Los investigadores muchas veces se han fijado en los excepcionalmente altos niveles de religiosidad en América. El estudio muestra que esta aparente anomalía es consistente con el mercado competitivo en América, como consecuencia de mezcla étnica y la enmienda a la prohibición contra las iglesias establecidas. Consecuentemente los bajos niveles de la participación religiosa en Escandinavia son consistentes con el monopolio de la iglesia protestante.
3. Siendo la asistencia a la iglesia solamente uno de los aspectos de la religiosidad, tenemos que no solamente la participación en los servicios religiosos, sino también la oración personal, la confianza en la iglesia y potencialmente todas las creencias religiosas disminuyen en el mercado con monopolio protestante. Sin embargo, en los mercados con el monopolio católico, estas regularidades no se presentan.
4. La teoría de mercados religiosos explica bien el protestantismo, pero ¿porqué no el catolicismo? – a eso da una respuesta *no empírica* sobre “*aparente éxito del catolicismo en el monopolio*”.
 - a. La diversidad interior del catolicismo
 - b. Las órdenes, grupos de clérigos, funcionan como competencias dentro de la iglesia en contraposición con la competencia entre las iglesias protestantes.
 - c. Las iglesias católicas son un poco menos burocratizadas o normalizadas que las protestantes
 - d. Puede ser que no funcione el modelo de simple monopolio, pero otra posibilidad consiste en un estudio más sofisticado, que mejor diferencie los efectos de la porción del mercado de los del apoyo de estado a las iglesias. De esta manera el modelo podría responder mejor a la evidencia observada en las dos iglesias.⁴¹⁷

⁴¹⁷ “The Catholic church’s failure to fit the simple monopoly model may thus represent a «success» for more sophisticated model of regulated religion discussed in section one. A refined empirical analysis that the differentiates between the effect of market share and state support might well account for both Protestants and Catholics.” (Iannaccone 1991, p. 171)

5.2. Estimación numérica, comprobación de la hipótesis

En la parte dedicada a examinar la teoría, buscará verificar la afirmación que la creencia y la participación religiosa son más bajas en los mercados religiosos monopolizados que en los mercados religiosos competitivos. Utilizará los datos para 18 países desarrollados de Occidente. Los datos sobre las creencias religiosas y la participación provienen de las encuestas realizadas entre 1981 y 1983 bajo la dirección del *International Study of Values* (ISV, Bouman y Dixon 1987, 187-92; Abrams, Gerard, y Timms, 1985). Reproducimos los resultados tanto de las variables utilizadas como de las regresiones (representadas en las Tablas 1 y 2 respectivamente) en el apéndice A.4, p. 827 *infra*. Las primeras ocho columnas de la Tabla 1 presentan las medidas usadas en el modelo. Estas incluyen el porcentaje de la población encuestada que asiste a la iglesia cada semana, el porcentaje que afirma creer en un Dios personal, la vida después de la muerte, el infierno, el cielo, y el diablo, y el porcentaje que reza o medita y que cree que su iglesia ofrece respuestas adecuadas a las necesidades espirituales del hombre. Las naciones en la Tabla 1 representan a todos los países de los que se dispone de los datos. Los datos sobre la composición religiosa de cada país provienen de la World Christian Encyclopedia de Barret (1982). La Enciclopedia ofrece un desglose confesional de la población en todas las naciones del mundo. A partir de estas cifras el autor ha calculado tanto la «cuota de mercado» (*market share*) como la «cuota de la población» (*population share*) de la denominación en cada país. S_{ij} representa la cuota de mercado de la denominación i en el país j , y es el número de personas en el país j afiliadas a la denominación i dividido entre el número total de personas en el país j afiliada a alguna denominación religiosa. Las cuotas de mercado combinadas de todas las denominaciones siempre han de ser iguales a uno, pero para cualquier denominación estarán entre el cero y el uno. La \bar{S}_{ij} , cuota de la población de la denominación i en el país j , es el número de personas afiliadas a la denominación i en el país j dividido por la población total del país. \bar{S}_{ij} siempre será un poco menor de S_{ij} porque en cada país algunas personas afirman no tener afiliación religiosa.

En primer lugar definiré el índice de Herfindahl de la concentración de empresas religiosas, asumiendo que el grado del monopolio religioso en un país está correlacionado con este indicador.

$$H_j = \sum_i s_{ij}^2$$

Los valores del índice de Herfindahl están recogidos en la última columna de la Tabla 1.

Analiza dos modelos de la actividad religiosa.

1. En el primero asume que los ratios de participación y creencia para cada denominación dependen directamente de la concentración total del mercado: $a_{ij} = a_i(H_j)$ De este modo si la competencia estimula la actividad religiosa, entonces cada a_{ij} debería aumentar en la medida que disminuye la concentración del mercado.
2. En el segundo modelo (más cercano al espíritu de Smith) asume que a_{ij} de cada denominación depende (negativamente) del tamaño de la porción de su propio mercado: $a_{ij} = a_i(s_{ij})$

Estima los dos modelos a nivel nacional. Para ello anota que los ratios nacionales son medias ponderadas por la población de los ratios de las denominaciones:

$$A_j = \sum_i a_{ij} \bar{s}_{ij}$$

Tomando las aproximaciones lineales de primer orden, $a_i(s_{ij}) \cong \alpha_i + \beta_i(s_{ij})$, uno obtiene ecuaciones susceptibles de ser estimadas mediante mínimos cuadrados ordinarios:

$$A_j = \sum_i (\alpha_i + \beta_i H_j) \bar{s}_{ij} = \sum_i \alpha_i \bar{s}_{ij} + \beta_i H_j \bar{s}_{ij} \quad [1]$$

y

$$A_j = \sum_i (\alpha_i + \beta_i s_{ij}) \bar{s}_{ij} = \sum_i \alpha_i \bar{s}_{ij} + \beta_i s_{ij} \bar{s}_{ij} \quad [2]$$

En los dos casos la hipótesis es que los β son negativos. Los modelos representados en las ecuaciones 1 y 2 admiten la variación de las tasas básicas de la actividad religiosa α entre las distintas denominaciones (hipótesis consistente con los resultados de las encuestas y el hecho de que algunas denominaciones, como la Iglesia Católica Romana, otorga mayor importancia a la asistencia a la iglesia que las otras). El modelo también admite diferentes respuestas β , a la estructura del mercado. Mediante la comparación de las estimaciones de β en las ecuaciones 1 y 2, el autor determina si la capacidad de una denominación para evocar el compromiso es más fuerte en relación con su propia cuota de mercado \overline{S}_i , o la estructura del mercado en general, H .

5.3. Extensión del modelo – verificación de la teoría

El modelo de monopolio en el mercado de las religiones, tal y como hemos visto, se ha presentado como el que mejor explica los cambios que se observan, y como la teoría que mejor explica el porqué no se percibe lo que sostenía durante mucho tiempo la tesis de la secularización. Presentaremos de manera muy concisa algunos elementos que presentan Stark y Iannaccone en el artículo “Response to Lechner: Recent Religious Declines in Quebec, Poland, and the Netherlands: A Theory Vindicated” publicado en el año 1996 en *Journal for the Scientific Study of Religion*. Se trata de la respuesta en la que reafirman la validez de su modelo y explican como los ejemplos de otros países, como Quebec, Polonia y Holanda, pueden con facilidad integrarse en su modelo, sin por ello modificar las hipótesis presentadas. Para lo que a nosotros nos interesa en la presente parte del trabajo, nos limitaremos a exponer las afirmaciones de lo que los autores presentan como los supuestos básicos del modelo, cfr. Stark and Iannaccone (1996, pp. 265-267), que resumen muy bien todo lo expuesto hasta el momento:

1. Los productos religiosos (*religious commodities*) son a la vez costosos y arriesgados. Las religiones exigen sacrificar valiosos recursos a cambio de recompensas prometidas que, en la mayoría de los casos, están fuera del alcance de una prueba empírica.

2. Ante estos costes y riesgos, los consumidores religiosos tenderán a desviarse reduciendo sus niveles de participación y compromiso.
3. Para superar esta tendencia y mantener altos niveles de compromiso serán necesarios los esfuerzos vigorosos de un adecuado marketing por parte de las organizaciones religiosas.
4. En la medida en que las economías religiosas (mercados religiosos) carecen de competencia, la empresa o empresas dominantes serán *flojas* (no se involucrará en la comercialización o marketing vigorosos) y no generarán altos niveles de compromiso o participación en las organizaciones religiosas.
5. Sociedades con bajos niveles de compromiso y la participación carecerán también de una *socialización religiosa* efectiva.
6. Cuando un gran número de personas se beneficia poco o nada de la *socialización religiosa*, la religiosidad subjetiva tenderá a ser idiosincrásica y heterodoxa, pero será mucho más extendida que la participación religiosa organizada.
7. Si las sociedades desarrollan una economía religiosa basada en el mercado, independientemente de cuándo y dónde esto ocurre, muchas organizaciones religiosas especializados competirán por los distintos segmentos del mercado.
8. En la medida en que exista la competencia⁴¹⁸, los niveles generales de participación religiosa serán más altos; Ahí donde el pluralismo religioso y la competencia son sofocados, el nivel general de participación religiosa será menor. Dicho de otra manera, en igualdad de condiciones, el nivel medio de la religiosidad en una sociedad será proporcional al grado de competencia en el mercado religioso.
9. Las organizaciones religiosas estrictas generarán mayores niveles de participación de los miembros que las organizaciones religiosas más laxas, debido a que las organizaciones religiosas más laxas admiten niveles de participación más bajos según lo expresado en la proposición 2 *supra*.. (...)

⁴¹⁸ "Note that competition lies at the heart of our theory. Religious pluralism (the presence of multiple religious suppliers) is important only insofar as it increases choice and competition, offering consumers a wider range of religious commodities and forcing suppliers to be more responsive and efficient. (...) Pluralism and competition usually are linked, but when they are not, it is competition that is the energizing force. Lacking direct measures of competition we often have used measures of pluralism (such as the Herfindahl index) or regulatory constraints as proxies for competitiveness. Trouble arises when the primacy of competition is missed." (Stark and Iannaccone 1996, p. 266)

10. En la medida en que se vean limitadas las fuerzas competitivas dentro de una economía religiosa, el pluralismo no se traducirá en mayores niveles de participación religiosa.
11. Aun cuando las economías religiosas carecen de la competencia, pueden generar mayores niveles de participación religiosa en la medida en que la organización u organizaciones religiosas dominantes sirvan como organizaciones para intervenir en conflictos sociales. Sin embargo, si el papel de la organización religiosa no es muy relevante o importante en los conflictos sociales los niveles de participación religiosa deben disminuir.

No es este el lugar para entrar en los detalles de la discusión, pues lo que en esta parte nos ocupa es la exposición lo más clara posible de los modelos teórico económicos del comportamiento del *mercado de religiones*. Para más detalles en la discusión sobre este tema concreto remitimos al artículo original de Lechner, y de Stark e Iannaccone⁴¹⁹.

6. Modelo de participación religiosa en función de la relación entre la iglesia y el estado

Muchos de los modelos de economía de la religión, entre cuyos principales supuestos asumen que las religiones desenvuelven su actuación en lo que denominan “el mercado de las religiones” y por tanto, consideren las instituciones religiosas como firmas de producción, afirman que, como el monopolio en el mercado de las religiones lleva a la reducción de la participación, así también a mayor competencia será mayor el grado de participación. Otro de los elementos que puede potenciar o reducir la participación en las actividades religiosas es el grado en el que el estado controla o subvenciona las actividades de las organizaciones religiosas. “[N]ations with established churches or with churches enjoying some level of public subsidy falling short of full «establishment», will, if the religious market functions like other markets, have less vibrant religious

⁴¹⁹ Lechner (1989), Stark and Iannaccone (1996)

institutions than nations with a completely unregulated, fully competitive religious market.” (Chaves and Cann 1992 a, p. 273). Esto se debe principalmente, según quienes defienden este enfoque, a que los clérigos o encargados de estos grupos religiosos, al disfrutar de las ayudas, directas o indirectas del estado, se volverán menos celosos por ofrecer un producto religioso *de calidad* y, en consecuencia, bajará la participación en los servicios religiosos. El principal defensor de esta hipótesis, es, tal y como hemos podido apreciar en algunos apartados del presente trabajo, Lawrence Iannaccone (Cfr. apartado 5 del presente capítulo). Sin embargo Mark Chaves y David Cann, en el artículo "Regulation, Pluralism, and Religious Market Structure."⁴²⁰ publicado en *Rationality and Society*, analizan estas afirmaciones a la luz de dos elementos críticos sugeridos – tal como ellos mismos aducen – por el mismo Iannaccone, en referencia a los datos procedentes de diversas naciones y su divergencia con las predicciones del modelo, a saber:

- aunque la relación entre la estructura del mercado de las religiones y la participación religiosa se articula a través del grado en el cual la religión está sujeta a la regulación estatal, el análisis empírico utiliza la medición del pluralismo religioso;
- la explicación económica es de forma evidente falsa cuando pretende explicar las variaciones en la *vitalidad de las religiones* en los países predominantemente católicos.

Ahora bien, tal como afirman los autores, ninguno de estos elementos implica un problema técnico, más bien, y utilizando sus mismas palabras: *“Together they present a major challenge to a market structure explanation of religious vitality, a challenge that is described and taken up in the remainder of this article.” (Chaves and Cann 1992a, p. 274).*

6.1. Presentación del modelo

En primer lugar, hemos de recordar que en los modelos presentados anteriormente (Cfr. apartado 5.2 del presente capítulo) en sus estimaciones utilizaban el Índice de Herfindahl que recoge lo que podemos denominar el pluralismo o grado de concentración religiosa y no el grado de regulación de las

⁴²⁰ Chaves and Cann (1992a)

religiones por parte del estado. Esta diferencia no es un simple problema técnico de medición, ya que existe una explicación distinta que justifica la observada relación inversa entre el grado de concentración de la religión y la participación religiosa. Es más, esta diferencia con los modelos inspirados en la explicación Smithiana se debe, precisamente, a la distinción entre la regulación estatal de la religión y el pluralismo religioso. Mientras que las explicaciones inspiradas en la visión de Adam Smith orientan la relación causal hacia la presencia o ausencia de regulación estatal de la religión, los autores proponen una explicación alternativa, en el espíritu de la idea presentada por Alexis de Tocqueville, dirigiendo la atención de la relación de causalidad a la extensión del pluralismo religioso presente en la sociedad. Tocqueville, como afirman, se centró en la separación de Iglesia y Estado, pero hizo hincapié más en el aspecto político que el económico de la separación: la ventaja de la que goza la religión cuando no se identifica con un conjunto particular de intereses políticos.

Por tanto, mientras que para la visión Smithiana la ausencia de la regulación estatal libera el mercado de las religiones provocando de esta manera la competitividad descrita por Iannaccone, la visión influenciada por la idea de Tocqueville presenta un efecto indirecto de la disociación. Ésta impide la identificación entre la religión y el estado y es precisamente esta falta de identificación la que permite la vitalidad de las religiones. En esta línea de análisis van las observaciones de David Martin⁴²¹ que citan los autores, en las que afirma que la participación religiosa se ve amenazada cuando la religión como tal llega a identificarse con un lado concreto de un conflicto social o político. *"The point here is not that pluralism causes higher levels of participation but, rather, that religious pluralism makes it more likely that religion will avoid a political identification that will cause participation to decline. By this mechanism, religiously plural societies will exhibit higher levels of individual-level religious participation, other things being equal."* (Chaves and Cann 1992a, pp. 276-277).

En referencia a la segunda crítica de los modelos de monopolio y la participación religiosa, el argumento de Tocqueville/Martin también parece ser más prometedor. En primer lugar, los datos de los países predominantemente católicos de manera evidente se oponen a la teoría que el monopolio religioso

⁴²¹ Cfr. Martin (1991)

debería producir bajos niveles de participación. Para explicarlo, Iannaccone ofreció dos posibles conjeturas⁴²². Sin embargo los autores ofrecen otra posible explicación, es decir que las diferencias que hay entre los países con un parecido nivel de control estatal sobre las religiones o la presencia de una iglesia estatal, implican las diferencias en la participación religiosa de cada uno de ellos.⁴²³

6.2. Prolongaciones empíricas del modelo – estudios estadísticos

La estimación del modelo adopta ciertos elementos iguales a los presentados por Iannaccone, realizándola sobre la misma muestra de los países occidentales desarrollados⁴²⁴, la medida del pluralismo religioso de cada país (el índice de Herfindahl), el porcentaje de católicos y el porcentaje de la participación semanal en los servicios religiosos.

A diferencia, sin embargo, de los modelos anteriores, la regulación del mercado de las religiones, se mide con un índice compuesto de 6 elementos, desarrollado para indicar el grado de monopolio de la religión en cada país⁴²⁵. Estos elementos son:

- a) La existencia o no de una iglesia oficialmente designada por el estado;
- b) La existencia o no de reconocimiento oficial de algunas denominaciones religiosas;
- c) La designación o aprobación, por parte del estado, de los líderes religiosos;

⁴²² Sobre esta explicación de Iannaccone hemos tratado ya a la hora de presentar su modelo. Para ver los argumentos presentados por el autor Cfr. apartado 5.1. precedente, página 377.

⁴²³ *“That is, perhaps Catholic countries vary in the extent to which the monopolistic church actually contains internal diversity or in the degree of religious regulation imposed by the state. If Catholic countries in fact vary on either of these factors in ways that correlate with the observed variation in attendance among these countries, that would reduce considerably, perhaps even eliminate, the dissonance between the economic theory and the patterns observed (...). In particular, because the economic arguments invokes religious regulation as the primary causal variable, perhaps directly investigating the extent of regulation will resolve these anomalous results.”* (Chaves and Cann 1992a, p. 279)

⁴²⁴ Igual que en el modelo presentado en el apartado 5.2 precedente, página 381.

⁴²⁵ *“A multiple-item index was used because variation in church-state relations across societies is far from exhausted by a dichotomy that distinguishes an ideal typical «established religion» from equally ideal typical situation where there is «separation of church and state.» (...) There are variations in the degree to which religions are «established», and nowhere is there an absolute and consistent separation of religion and government.”* (Chaves and Cann 1992a, p. 280)

- d) La financiación por parte del estado de los salarios del personal religioso;
- e) La existencia o no del sistema de recaudación de impuestos para las iglesias;
- f) La existencia o no de los subsidios del estado, más allá de facilidades fiscales, del funcionamiento, mantenimiento o los gastos del capital de las iglesias.

Cada uno de estos elementos puede tomar valor 1 en caso afirmativo, o 0 en caso de negativa. Los autores presentan las diferencias que en los países estudiados existen entre cada uno de estos elementos. Así por ejemplo mientras que en Italia el estado simplemente aprueba los nombres de los líderes (elemento c), en Noruega designa todos los clérigos y obispos, etc. ⁴²⁶ Es necesario mencionar que este índice de la regulación del mercado religioso manifiesta las diferencias entre algunos países predominantemente católicos, que el índice de Herfindahl no captaba. Así por ejemplo, el índice de Herfindahl para Irlanda es 91 y para Bélgica 95. Sin embargo, Irlanda tiene el índice de regulación estatal de la religión igual a 0 mientras que para Bélgica este índice es igual a 3.

Como explicación de las variaciones existentes entre las distintas naciones los autores presentan los resultados de la estimación de 4 modelos, cuyos resultados presentamos en la Tabla 11. Del primero de ellos obtenemos que un incremento de una unidad en el índice de regulación estatal implica un decrecimiento en 5,3% en la participación semanal a los servicios religiosos. El segundo de los modelos demuestra que al realizar el análisis conjunto de los países protestantes y católicos, el índice de Herfindahl no sirve como medida del pluralismo religioso para explicar las variaciones en la participación religiosa.

⁴²⁶ "Data on these items were gathered primarily from Barrett (1982) but were cross-checked and supplemented with other material (Bucci 1969; Mol 1972; and several encyclopedias). The items were summed to create a measure of religious regulation. The overall mean was 2,33, and the standard deviation was 2,14. Cronbach's alpha for this scale was 0,82." (Chaves and Cann 1992a, p. 281)

Tabla 11: Efectos de la concentración del mercado religioso y la regulación estatal sobre la participación religiosa según Chaves y Cann.

TABLE 1: Effects of Market Concentration and State Regulation on Religious Participation Levels ($n = 18$ countries)

	<i>Model</i>			
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Intercept	36.98***	24.85**	24.63***	21.70**
Level of state regulation				
Beta	-.61	—	-.82	-.45
b	-5.33***	—	-7.22***	-3.98
Religious market concentration (Herfindahl Index)				
Beta	—	-.01	.42	.05
b	—	.00	.26*	.03
Percentage Catholic				
Beta	—	—	—	.43
b	—	—	—	.22
R^2	.37	.00	.49	.55
Adjusted R^2	.33	.00	.43	.45

* $p < .10$; ** $p < .05$; *** $p < .01$.

Fuente: (Chaves and Cann 1992a, p. 285)

“Models 1 and 2 suggest that religious pluralism, in and of itself, has no effect on religious vitality. Models 3 and 4 support this point further but, in the process, compel us to supplement the economic explanation.” (Chaves and Cann 1992a, p. 283).

En los modelos 3 y 4 se incluyen los dos índices a los que nos hemos referido, tanto el índice de Herfindahl como el índice de regulación estatal. Como resultado obtenemos que con un incremento en una unidad del índice de Herfindahl, la participación semanal incrementaría en un 0,26% lo cual aparentemente contradice las predicciones de los modelos anteriores. Sin embargo, dado que los países predominantemente católicos, según afirman los autores, suelen caracterizarse por más altos niveles de participación y por tener mayor índice de concentración, una posible causa de este resultado es que los países religiosamente más concentrados tienden al mismo tiempo a ser predominantemente católicos. La respuesta a este conjetura los autores obtienen

en el 4 modelo, donde incluyen la variable que controla el porcentaje de católicos. Como resultado el coeficiente positivo que mostraba el anterior modelo, de la concentración del mercado religioso medido por el índice de Herfindahl, desciende esencialmente a cero indicando que este efecto, de hecho, ha sido resultado de que los países católicos muestran mayores niveles de participación que los países protestantes.

Estos resultados, a juicio de los autores, demuestran que la regulación estatal de la religión es un factor mucho más importante para explicar la vitalidad de la religión que el simple *pluralismo religioso*. Por tanto la explicación “económica” recibe con ello un refuerzo substancial. Al mismo tiempo, estos resultados llevan a complementar la teoría de la estructura del mercado. El hecho de que el porcentaje de los católicos mantiene un efecto sustancial, incluso después de introducir las variables de control de la regulación estatal, sugiere que hay espacio para otras variables con el poder explicativo. Tal vez otras variables económicas se pueden introducir para explicar este «efecto católico» pero, como recuerdan los autores, entre los factores más importantes en el enfoque teórico de Martin está la variable que indica si un país es predominantemente católico o protestante. Los resultados del modelo 4 no descartan la posibilidad de que esta variable no económica puede mejorar la explicación de la variación religiosa entre las naciones con la estructura del mercado religioso.

Como conclusión, los autores presentan, además de las ventajas de este enfoque, los retos que debe afrontar la investigación en la economía de la religión, sobre todo al estudiar la estructura del mercado de las religiones abordando también otros dos tipos de desafíos a la teoría económica de la participación religiosa. En primer lugar, recordemos el caso de Irlanda, en el que la regulación estatal de la religión cambió en 1972. Este caso ilustra un punto importante que el nexo entre la iglesia y el estado no es estático dentro de cada sociedad, sino que cambia con el tiempo. La teoría económica de los mercados religiosos predice que la participación religiosa debe aumentar dentro de una sociedad después de la desregularización de su economía religiosa, tal vez después de un lapso de tiempo para que el capital religioso acumulado se deprecie lo suficiente. En segundo lugar, parece que los países

predominantemente musulmanes y otros países no cristianos presentan contraejemplos a esta teoría económica de los mercados religiosos. Si se puede establecer que la dinámica de los mercados religiosos es similar en sociedades con este tipo de rasgos culturales, y no solamente en las delimitadas por naciones sería, de hecho, una poderosa evidencia del valor científico de la economía de la religión. Quizá resulte interesante contrastar estas aportaciones con la teoría de la movilización religiosa presentada por Stark y Iannaccone en el artículo "A Supply-Side Reinterpretation of the «Secularization» of Europe." Stark and Iannaccone (1994) y que tratamos a continuación.

7. La teoría de la movilización religiosa

La teoría de la movilización religiosa - desarrollada por el sociólogo Rodney Stark y el economista Lawrence Iannaccone y publicada con el título "A Supply-Side Reinterpretation of the «Secularization» of Europe" en el año 1994 en *Journal for the Scientific Study of Religion* - propone la explicación de las variaciones en la participación religiosa como consecuencia de las variaciones en el grado de regulación de las diversas economías religiosas, que conllevan sus correspondientes variaciones en los niveles de competencia en el mercado de las religiones. Los autores postulan la necesidad de un modelo que explique no tanto el declive o el incremento de una religión en un momento concreto, sino que sea capaz de ofrecer la explicación de los cambios en general.

7.1. Presentación de la teoría

La teoría que presentan consiste en siete proposiciones teoréticas relativas a las economías religiosas, situando el primer énfasis en los cambios en el comportamiento de las empresas religiosas más que en el cambio en las actitudes de los consumidores de las religiones. Según los autores, la teoría que desarrollan permite predecir los niveles de movilización religiosa en las sociedades bajo diversas condiciones. Estas predicciones parecen totalmente

compatibles con una variedad de casos pertinentes, tanto históricos como contemporáneos, y se sustentan en el análisis cuantitativo. Sin embargo, las predicciones son incompatibles con la visión tradicional de la secularización y con las afirmaciones de que algunos países europeos son altamente secularizados, cfr. Iannaccone (1993). Distinguen también entre el comportamiento religioso organizado y las actitudes religiosas subjetivas, sugiriendo que el primero varía mucho más que las segundas. Por tanto, en lugar de discutir el tema de la baja demanda por parte de los consumidores de las religiones, se enfocan en el análisis de la oferta presentada por las empresas religiosas lo cual nos lleva de nuevo al planteamiento de análisis desde el punto de la “oferta” religiosa⁴²⁷ La pregunta por tanto es: ¿Bajo qué condiciones las empresas religiosas son capaces de crear demanda? o ¿Qué sucede cuando un potencial consumidor religioso se enfrenta a solamente unas pocas y vagas empresas religiosas?

Los mismos autores insisten en la posibilidad y la necesidad de la especialización por parte de los proveedores de las religiones para satisfacer mejor las necesidades y la demanda de los consumidores⁴²⁸, de ahí que la economía religiosa nunca puede ser plenamente monopolizada, por mucho que el estado intente controlarla. Es decir, parece que es imposible – debido a las características de los potenciales “consumidores” de la religión, o en términos utilizados por los autores, de los “demandantes” – imponer un producto religioso homogéneo para todos. Por lo tanto concluyen afirmando, que los datos disponibles apoyan la visión desde el lado de la oferta, que donde la regulación impide la competencia entre las empresas religiosas, la participación religiosa también se ahoga. Dicho de otra manera, donde la gente no se enfrentan a una amplia gama de eficientes proveedores religiosos, existen niveles bajos de consumo religioso. Veamos por tanto las proposiciones en las que se fundamenta la teoría expuesta por los autores.

⁴²⁷ cfr. Finke and Iannaccone (1993 a)

⁴²⁸ Cfr. Lo que se dice sobre la oferta de los grupos religiosos al tratar el tema de la estructura de mercado que citamos en la nota al pie nº 416, página 379.

Prop. 1: La capacidad de una empresa religiosa de monopolizar una economía religiosa depende del grado en el que el estado utiliza la fuerza coercitiva para regular dicha economía religiosa.⁴²⁹

Prop. 2: En la medida en que una economía religiosa carece de regulación, tenderá a ser más pluralista.

Prop. 3: En la medida en que una economía religiosa es más pluralista, las empresas tenderán a especializarse. Para ello, las empresas religiosas atenderán a los gustos y necesidades de segmentos específicos del mercado.

Prop. 4: En la medida en que una economía religiosa es competitiva y pluralista, los niveles generales de participación religiosa tenderán a ser altos. Por el contrario, en la medida en que una economía religiosa esté monopolizada por una o dos empresas apoyadas por el estado, los niveles generales de participación tenderán a ser bajos.⁴³⁰

Prop. 5: En la medida en que una empresa logre un monopolio religioso, tratará de ejercer su influencia sobre otras instituciones y por lo tanto tenderá a sacralizar la sociedad. Por *sacralizar* los autores entienden que los aspectos principales de la vida, de la familia a la política, serán impregnados de símbolos, la retórica y el ritual religioso.⁴³¹

Prop. 6: En la medida en que se produce la desregularización de una economía altamente regulada anteriormente, la sociedad experimentará la desacralización.

⁴²⁹ "Theory and data thus combine to suggest that government regulation of religion tends to reduce individual welfare, stifling religious innovation by restricting choice, and narrowing the range of religious commodities." (Iannaccone 1998 a, p. 1489)

⁴³⁰ "Moreover, because so much of the religious product necessarily is intangible and concerns the far distant future, vigorous marketing activity is needed to achieve high levels of consumption." (Stark and Iannaccone 1994, p. 233) Añadido esto también al tema de riesgo religioso que ya hemos tratado anteriormente cfr. capítulo 6, apartado 5. Esta es también la clave de entender el "excepcionalismo americano" respecto a altos niveles de religiosidad, como recoge Tyriakian: "there is a consensus that religion is usually better off, in terms of its social vitality, in societies where it is not a state-regulated monopoly" (Tyriakian, Edward A., 1993, American religious exceptionalism: A reconsideration. The Annals 527: 40-54, en Stark and Iannaccone 1994, p. 233). Y como a continuación afirma: "Modern economists regard this view as fundamental. Having pointed out that «the economic approach is not restricted to material goods and wants (...) the competitive markets satisfy consumer preferences more effectively than monopolistic markets, be it market for aluminum or market for ideas.» (Becker, G. 1976, *The economic approach to human behavior*. Chicago: University Of Chicago Press) We shall have more to say about the weaknesses of «monopoly» faiths after developing several other propositions." (Stark and Iannaccone 1994, p. 233)

⁴³¹ Llama poderosamente la atención esta concepción que presentan los autores sobre lo que denominan la -sacralización de la sociedad: "Sacralization is a familiar phenomenon that evokes images of annual ceremonies when priests bless the fishing fleet, of classrooms dominated by a crucifix, and especially of religious ceremonies intrinsic to the public, political spheres of life. (...) Sacralization of the political sphere is the *quid pro quo* by which a particular religious firm enlists the coercive powers of the state against competing firms." (Stark and Iannaccone 1994, p. 234)

Prop. 7: La relación entre el grado de la regulación de una economía religiosa y los costes de entrada de nuevas organizaciones religiosas puede ser representada por una curva, disminuyendo a medida que el estado ejerce menos la coacción en nombre de un monopolio, pero aumentando de nuevo cuando el pluralismo completamente desarrollado lleva al desarrollo de un concurrido mercado de las empresas eficaces y exitosas.

7.2. Confrontando la teoría con los datos.

Como verificación del modelo presentan los resultados de los que denominan "test preliminares de la teoría":

"If we are correct about the impact of pluralism and regulation on the vigor of religious firms and therefore on the overall levels of religious participation in societies, then we ought to be able to use measures of the former to explain variations in the latter." (Stark and Iannaccone 1994, p. 239).

El primer test de validez de la hipótesis se basaba en el estudio de 14 naciones Europeas más Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Estados Unidos cuyos resultados fueron publicados por *Iannaccone* en el año 1991 en el artículo "The consequence of the religious market structure"⁴³² El Segundo test de la teoría realizado por Rodney Stark, se centró en el estudio del catolicismo y fue publicado en el año 1992, bajo el título "Do catholic society really exist?" en *Rationality and Society*. Basándose en los datos sobre 45 naciones en las que la Iglesia Católica Romana está activa, examinó la proposición que el nivel de compromiso de un católico medio varía entre las naciones inversamente a la proporción de los católicos en la población. El tercer test, centrándose sobre todo en el tema de la regulación, tal y como se ha descrito anteriormente, presentando por Chaves y Cann en 1992, se basó en las mismas naciones utilizadas en el estudio de Iannaccone (1991). Los autores afirman que los hallazgos del modelo confirman la predicción sobre las tasas de asistencia a la iglesia, de que a mayor regulación menor era la participación:

⁴³² Aquel modelo tratamos con más detalle en el apartado 5.1. precedente, página 377.

“Thus, the available data support the supply-side insight that where regulation stifles competition among religious firms, religious participation also is stifled. Put another way, where people are not confronted with a range of efficient religious suppliers, low levels of religious consumption exist” (Stark and Iannaccone 1994, p. 241).

El análisis de la religiosidad de los países, obliga a los autores a estudiar lo que ha sido denominado *religiosidad subjetiva* confrontándolo con la potencial demanda de la religión y su lugar en la evaluación de la validez de la *tesis de secularización*. Afirman que a pesar de la evidencia de bajos niveles de actividad religiosa, muchos rechazan la afirmación de que la Europa medieval, la Nueva Inglaterra colonial, e Irlanda antes de la hambruna eran sociedades altamente secularizadas⁴³³, ya que parece probable que las personas en cada una de estas sociedades fueran en algún sentido general religiosas. Es decir, muchas personas, quizás incluso la mayoría de ellas, probablemente tenían ciertas creencias religiosas, incluso si se tratase de algo vagamente definido e incluyese elementos tanto de magia y el animismo como del cristianismo. Por otra parte, los autores interpretan estas tendencias religiosas de masas como la representación de una demanda potencial de la religión organizada en estas sociedades – *“potencial”* en el sentido de que esperaban la activación por parte de *proveedores agresivos* de servicios religiosos. Por ello, aunque la tesis de secularización parece fuerte cuando se mide en términos de participación en la religión organizada, su validez parece ser desmentida cuando la religiosidad se mide de forma subjetiva, cfr. Stark and Iannaccone (1994, p. 244).

Posteriormente presentan los datos de las encuestas nacionales sobre algunos aspectos de la religiosidad para contrastar los postulados de la teoría de secularización con las conclusiones procedentes del análisis de la religiosidad, con especial hincapié a la religiosidad subjetiva desde el punto de vista de la oferta religiosa.

⁴³³ En referencia a la obra de Andrew Greeley citada en el mismo artículo según el cual *“There is no reason to relieve that the peasant masses of Europe were ever devout Christians, not in the sense that we usually mean when we use these words. There could be no deChristianization as the term is normally used because there was never any Christianization in the first place. Christian Europe never existed.”* (Greeley, A. “The faith we have lost, Forthcoming, en Stark and Iannaccone 1994, p. 241).

Tabla 12: Comparación de la participación religiosa con la religiosidad subjetiva.

Nation	% Attend Church Weekly	% Believe in God	% Convinced Atheist	% Religious Person
Iceland	2	75	2	66
Denmark	3	55	5	58
Finland	4	*	3	55
Norway	5	68	3	44
Sweden	6	52	6	32
France	11	60	10	50
Great Britain	14	74	4	56
West Germany	20	70	3	55

* Not asked
Source: World Values Survey, conducted 1981-1983.

Fuente : (Stark and Iannaccone 1994, p. 245)

En la Tabla 12 se muestran algunos datos de las naciones de Europa que han sido citados como los principales ejemplos de las sociedades secularizadas. En base a sus bajas tasas de asistencia a la iglesia, especialmente en las naciones escandinavas, la religión parece estar restringida a una pequeña minoría. Sin embargo la situación cambia drásticamente cuando se examinan las medidas subjetivas de la fe individual.

Tabla 13: Los datos de la religiosidad personal en algunos países.

	% Who Believe Bible is "Inspired by God"	% Who Believe in Life After Death	% "Not Religious"
Norway	52	60	21
West Germany	63	54	31
Netherlands	57	53	27
Great Britain	49	54	26
United States	85	78	9
Ireland	80	80	14
Poland	76	74	11

Source: International Social Survey Program, 1991, courtesy of Andrew M. Greeley.

Fuente : (Stark and Iannaccone 1994, p. 246)

En cada nación, la mayoría expresa la creencia en Dios, mientras que los ateos convencidos son pocos. Por otra parte, a excepción de Noruega y Suecia, la mayoría de las personas en cada nación se caracterizan a sí mismas como una "persona religiosa". En las encuestas realizadas una década después solo unos pocos noruegos se reconocieron como "no religiosos" tal y como se puede observar en la Tabla 13. Por tanto los contrastes en la religiosidad personal entre las naciones "secularizadas" y las naciones "piadosas" son mucho menores que los teóricos de la secularización esperarían. A juicio de los autores, estos datos justifican plenamente el análisis y la interpretación por el lado de la oferta de los bajos niveles de la participación religiosa del norte de Europa. Los datos muestran que la demanda potencial varía poco a través de estas naciones, por lo que la falta de demanda no pueden explicar sus bajos niveles de participación religiosa. Lo que diferencia a los países es la vitalidad y la variedad de proveedores religiosos. Afirman que muchos trivializan el concepto de secularización identificando las naciones como secularizadas, cuando todo lo que parece faltar es la movilización religiosa - la falta de participación activa en la religión organizada. De hecho, parece notable que un nivel tan alto de la fe subjetiva se puede encontrar en países que, por falta de participación en las iglesias, carecen de una amplia y organizada socialización religiosa⁴³⁴, cfr. Stark and Iannaccone (1994, pp. 245-246).

Finalmente, y volviendo a la así llamada tesis de secularización, afirman que parece claro que la teoría de la secularización ha sido falsificada - que la evolución futura de la religión no la llevará a la extinción. La evidencia empírica es que la vitalidad de las empresas religiosas puede fluctuar mucho (aumentar o disminuir) en el tiempo, aunque la religiosidad subjetiva parece variar mucho menos. Por tanto concluyen:

"But to know that is to know rather little. What is needed is a set of theoretical propositions that explain and predict these fluctuations. In this essay we have formulated such a set of propositions. We hope that they constitute a useful beginning to the task. In particular, we think it is important

⁴³⁴ Sobre el tema de "socialización religiosa" ver apartado 5.3 del presente capítulo, puntos 5 y 6.

to shift the level of analysis from psychological postulates about religious needs and to give emphasis to sociological postulates about how religious economies function to generate or stifle religious demand.” (Stark and Iannaccone 1994, p. 250).

7.3. Extensión del modelo: Desregularización del mercado de religiones. Evidencia empírica.

El modelo que acabamos de presentar, en el que se analizaba los cambios en la religiosidad como consecuencia de variaciones en la regulación del mercado de las religiones, el cual también ha sido denominado como análisis por el lado de la oferta (*supply-side*), refiriéndose de esta manera a los productores de las religiones y sobre todo el control que sobre los mismos ejerce el estado, ha sido posteriormente aplicado para el estudio de varios casos en la historia. En el artículo “*Deregulating religion: The economics of church and state*” publicado por Iannaccone junto con Roger Finke y Rodney Stark en la revista *Economic Inquiry* en el año 1997 presentaron cinco casos que, a juicio de los autores, confirman la hipótesis que es la oferta de los productos religiosos, y la ausencia del intervencionismo estatal, que explican mejor los cambios en la participación que lo que podríamos denominar como las variaciones de la demanda por parte de los consumidores. El contenido y el objeto de estudio presentado en el artículo del año 1997 dista muy poco (incluso algunas partes del texto coinciden textualmente) de aquel presentado por Roger Finke e Iannaccone en el año 1993 al publicar en *Annals of the American Academy of Political and Social Science* un artículo titulado “Supply-Side Explanations for Religious Change”⁴³⁵. Desde un análisis de corte más bien histórico, presentan lo que ha de servir como confirmación de la hipótesis de crecimiento de las religiones cuando éstas no están intervenidas o regularizadas por los gobiernos, y por consiguiente están solamente sometidas a las fuerzas propias del *mercado de religiones*. Antes de

⁴³⁵ Finke and Iannaccone (1993 a)

pasar al análisis más detallado de los elementos del modelo (para lo cual nos basaremos en el artículo mencionado del año 1997) citemos solamente, a modo de introducción para nuestro estudio, las conclusiones presentadas por Finke y Iannaccone:

"In a series of examples (...) we have shown how market forces govern the incentives and opportunities facing religious producers. (...) we are struck by the number of religious innovations that occur in response to religious deregulation. (...) Recent court decisions threaten to reverse this trend, reregulating the religious marketplace (...) the immediate casualties of these decisions are new and nonstandard religions. But if history offers any guide, the long-run threat is to the vitality of the entire religious marketplace." (Finke and Iannaccone 1993 a, p.39).

El artículo del año 1997, a la hora de presentar los cinco casos a los que hemos aludido, remite a otros estudios, más propios o bien de la sociología de la religión o bien de la historia de la religión. Esto le sirve para sostener la validez de las hipótesis del modelo teórico que ya hemos presentado (cfr. apartado 7.1 del presente capítulo). Por ello, en nuestra exposición, y dado que los estudios tratados en este artículo no aportan elementos que modifiquen el modelo, nos limitaremos solamente a la exposición muy sucinta de lo presentado. El objetivo de esta exposición no es otro sino el de mostrar el método de verificación de las hipótesis presentadas por los autores, habiendo partido de un modelo básico de comportamiento religioso, y habiendo retomado la noción Smithiana de mercado de las religiones. Los cinco casos que presenta son: la iglesia Luterana en Suecia y su posición de monopolio; la liberalización de mercado en América, presentando el desarrollo de las religiones desde el año 1776; la proliferación de religiones en Japón a partir del año 1945, lo cual recibió el nombre de *The rush hour of Gods*; el desarrollo de *televangelismo* y la *Federal Communications Commission* (FCC) en Estados Unidos de América y el desarrollo de las religiones orientales (asiáticas) en América .

a) La iglesia Luterana en Suecia.

Esta iglesia goza de plena protección de estado. Los clérigos son funcionarios estatales, la iglesia se mantiene de los impuestos, todos los ciudadanos son, desde el momento de nacimiento miembros de la misma etc. La protección estatal, tiene sin embargo su precio, que se manifiesta de forma más clara en las aprobaciones que requieren los nombramientos de los líderes eclesiales por parte del gobierno. Entre los muchos estudios que han tratado el tema, parece que la misión espiritual de aquella iglesia ha recibido poca atención. Todo ello ha causado estragos entre los fieles de aquella iglesia:

“Hamberg [1991] and Pettersson [1990] document steady declines in rates of Sunday worship, Sunday school attendance, Bible reading, and prayer. Only 2% of the population now attend the state church in a typical week.” (Iannaccone, Finke et al. 1997 d, p. 354).

La pregunta por tanto es ¿cuál es la causa de tan baja participación (o demanda) religiosa?

A falta de datos, que nos permitan estudiar la oferta y la demanda por separado, no podemos negar la posibilidad que este hecho se debe a los bajos niveles de demanda. Sin embargo, en este caso debería ser posible identificar aquellos atributos de la demanda que hagan a los suecos mucho menos religiosos que los demás. La población sueca es relativamente rica y bien educada, pero estos atributos no se correlacionan con las bajas tasas de asistencia a la iglesia⁴³⁶. Estado de bienestar masivo de Suecia podría parecer la clave, ya que proporciona un sustituto secular de los beneficios reales y prometidos de una fe religiosa, pero las tasas semanales de participación en la iglesia fueron relativamente bajas (aunque no tan bajas como ahora), incluso antes de la era de las reformas socialistas. Por tanto el análisis y la explicación por el lado de la demanda equivale a poco mas que la afirmación de que los suecos manifiestan un inusualmente bajo «gusto» por la religión. Sin embargo este postulado, tal como

⁴³⁶ Como hemos visto, la riqueza y la educación, aunque de forma débil, sin embargo están positivamente correlacionados con la asistencia. Ver por ejemplo los resultados de las estimaciones en el capítulo 6, apartado 1.3.

a continuación afirman los autores, no se sostiene si estudiamos en primer lugar la participación de los luteranos procedentes de Suecia que emigraron a Estados Unidos a finales del siglo XIX e inicios del siglo XX por razones económicas. Ahí, su participación media es como la del resto de la población y en consecuencia mayor que la media en su país de origen. Además, otros estudios muestran que la “irreligiosidad” no es uniforme en todo el país, siendo que la participación religiosa es mayor en aquellos municipios donde el mercado religioso local es más competitivo, *cfr. Iannaccone, Finke et al. (1997 d, p. 354)*.

b) La liberalización del mercado: La religión en América desde 1776

Remitiéndose a la historia de los Estados Unidos de América, comentan de qué manera la libertad religiosa en los primeros años se veía como una amenaza⁴³⁷, y tras la revolución América se encaminó hacia un mercado competitivo de religiones. Las denominaciones que gozaban de ayudas oficiales – al reconocer la constitución que no podía existir una *iglesia nacional* – han perdido gran porción de mercado a favor de las sectas. Los análisis de crecimiento de estas sectas muestran que no es posible explicar los cambios solamente en términos de inmigración, ingreso o el crecimiento de la población. Esta desregularización del mercado de religiones ha provocado un constante crecimiento de la participación religiosa. Comparados estos resultados con la participación religiosa en Inglaterra, se ve claramente cómo, desde el instante de desregularización del mercado de religiones, la participación religiosa en América ha llegado a ser mucho mayor de la que se observa en Inglaterra o en cualquier otro país protestante europeo. De esta manera, siempre a juicio de los autores, los cambios en la oferta religiosa son los que mejor explican las variaciones observadas en el mercado religioso americano.

⁴³⁷ “Hence most of the colonies had their own established churches, and only by virtue of necessity did religious toleration come to the United States. Religious freedom grew in large part from the need for compromise among the colonies and the difficulty of maintaining religious uniformity across a diverse immigrant population sparsely settled over vast areas.” (Iannaccone, Finke et al. 1997 d, p. 355)

c) Desregularización del mercado de religiones en Japón tras la Segunda Guerra Mundial

Antes del final de la Segunda Guerra Mundial, el gobierno controlaba muy estrictamente la actividad religiosa en Japón. Santuarios sintoístas estaban subvencionados, sacerdotes sintoístas eran funcionarios del gobierno, el emperador japonés fue proclamado un dios, y la participación en ceremonias sintoístas era una cuestión de deber cívico. Una organización religiosa no podría existir legalmente sin el reconocimiento oficial, y este reconocimiento, en todo caso, tardaba mucho tiempo. En las ordenanzas de 1900 y 1908, se concedió a la policía amplias facultades de vigilancia religiosa y les dio autoridad para suspender las actividades consideradas «indeseables». Sin embargo, los acontecimientos del 1945 han tenido repercusiones inmediatas sobre las leyes que controlaban las religiones, obligando al Emperador a renunciar de su divinidad, desestabilizando la religión Sintoísta y sobre todo garantizando en la nueva constitución, la libertad religiosa que no tuvo precedentes en Japón.

La respuesta fue abrumadora. En las décadas anteriores a 1945 sólo 31 grupos religiosos han recibido el reconocimiento oficial (13 sectas sintoístas, 28 denominaciones budistas, y dos grupos de cristianos). En 1949 fueron fundados 403 nuevos grupos, y se establecieron 1546 más al independizarse de los santuarios, templos o iglesias a las que habían pertenecido anteriormente.

"Some might argue that it was the demand for religion, not supply, that shifted most dramatically in the wake of the Second World War – a devastating war that killed or impoverished millions, leveled cities, and disrupted every aspect of Japanese society. According to this psychologically oriented explanation, the desire for supernatural comfort increased as people sought refuge from the horrible consequences of the war and the destruction or discrediting of traditional institutions. Lacking survey data from the immediate postwar period, it is hard to completely refute this interpretation, and we do not deny that it might have some validity. But the weight of evidence confirms the primacy of supply-side factors." (Iannaccone, Finke et al. 1997 d, p. 358).

Los comportamientos de otros mercados de religiones, como Corea del Sur, Asia o *América colonial* presentan las mismas pautas de comportamiento: la desregularización abre las compuertas a la innovación religiosa⁴³⁸.

d) Televangelismo y la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC)

El único elemento que nos interesa destacar de este apartado del estudio presentado por Iannaccone, Finke et al. es la aplicabilidad del análisis desde el lado de la oferta. Hasta este punto los ejemplos presentados se han referido a cambios masivos en la regulación religiosa y los cambios a gran escala en las empresas religiosas y los equilibrios de mercado. Pero el razonamiento económico se aplica a los cambios mucho más pequeños y en cierto sentido es más útil en este nivel, ya que llama la atención sobre los acontecimientos que de otra manera serían mal interpretados. Cualquier observador atento podría haber predicho una importante respuesta a la reestructuración total de mercado religioso de Japón en 1945. Lo mismo sin embargo no puede decirse sobre un aparentemente menor cambio en la FCC. En los años '40 del siglo XX la FCC, a cambio de otorgar los derechos exclusivos de uso de las frecuencias determinadas en ciertas áreas, exigía que la programación incluyese un porcentaje de programas al servicio público sin el coste. De esta manera, primero en la radio y posteriormente en la televisión se han empezado emitir programas, entre los cuales pronto aparecieron también los programas religiosos. La licencia para controlar los grupos que accedían a estos programas gratuitos se otorgó al Consejo Federal de las Iglesias (*Federal Council of Churches*) quien actuando como cártel buscó mantener alejadas de estos programas las denominaciones protestantes más conservadoras. Además también se les prohibió el acceso al tiempo comercial de las emisiones. Por tanto, los conservadores estaban obligados a modificar su producto de tal manera que, dado el momento, pudiesen resultar atractivos para los espectadores, además de emprender otras actividades para influir sobre las decisiones del Congreso, la FCC etc. Estas acciones surtieron efecto en modificación de la normativa de FCC en el año 1960 y el abandono por parte de las emisoras en el año 1980 de los programas

⁴³⁸ Véase el comentario sobre los ejemplos históricos como confirmación de las *explicaciones* (según el juicio de los autores), generadas por los modelos, en el capítulo 9.

gratuitos. Los predicadores de algunos grupos más conservadores pronto empezaron a acaparar cuotas de audiencia difíciles de imaginar.

“The rise of televangelists shocked America’s political, academic, and media elites. For more than a generation, scholars had taught that theologically conservative, fundamentalist-style religion was passe, that individual denominations were abandoning their sectarian distinctiveness, and that the future of American Protestantism lay in mergers and ecumenical oneness. When the events of the 1970s and 1980s proved this vision false, many scholars and reporters overreacted. They proclaimed an unprecedented outbreak of religious-political conservatism spawned by economic frustration, reactionary sentiments, or post-modern anxiety. In fact (...) the evangelical-fundamentalists had been present and growing for decades, but FCC regulations and other cartel-like arrangements had functioned to keep them out of the limelight.” (Iannaccone, Finke et al. 1997 d, p. 360).

e) Las religiones asiáticas en América

Este apartado está dedicado a explicar el crecimiento de las religiones asiáticas o de inspiración oriental entre los americanos. La falta del crecimiento anterior no se debió a la falta de la demanda por parte de los americanos, sino principalmente a las leyes que limitaban la inmigración desde Asia, e incluso negaban la nacionalidad a los residentes en Estados Unidos. Por ello, el interés por las religiones asiáticas ha tenido que limitarse a lo que presentaban los libros, o lo que podían aportar los viajes al extranjero, o algunos visitantes asiáticos. El cambio de leyes migratorias afectó a este sector de la población en el año 1965. Desde ahí, la inmigración creció de forma exponencial, aumentando también el número de maestros religiosos, y estableciéndose nuevos - en el occidente - grupos religiosos.

Como siempre, se puede atribuir una parte de estos cambios a la demanda de la religión. Cultos asiáticos han atraído una parte desproporcionada de sus conversos entre ricos en edad universitaria, y sabemos que esta parte de la población creció rápidamente en el 1969. Pero también es claro que la nuevas leyes de inmigración habrán tenido importantes consecuencias religiosas, incluso sin el baby boom. Al no percibir el cambio en la oferta de la religión

asiática, los investigadores postulaban un cambio radical en la demanda: la así llamada “reforma de las conciencias” de la edad de baby boom. Sin embargo, los autores afirman que una orientación económica, haciendo hincapié en la elección racional, preferencias estables, y (levemente desviado) equilibrio del mercado habrían resultado más útiles a los investigadores, los tribunales, y el público.

Los autores dedican la última parte del estudio a exponer los posibles contraejemplos que negarían la validez de la teoría y las predicciones sobre el crecimiento de las religiones en condición de libre competencia. Así como el ejemplo más claro podría alegarse la *Edad de Fe*, es decir la situación de monopolio del que disfrutaba la Iglesia Católica en la Edad Media⁴³⁹, o el actual Oriente Medio y la posición dominante que mantiene el Islam.⁴⁴⁰

Así, con estos análisis de corte más bien histórico, de historia de religiones⁴⁴¹, los autores quieren validar de una vez más la eficacia del método de estudio de los cambios en el comportamiento religioso abordándolo desde el lado de la así llamada *oferta religiosa (supply-side)*. *“We have emphasized supply-side factors (and perhaps even over-emphasized them) so as to counteract the tendency to reduce most every religious event to some unobservable change in the popular psyche.” (Iannaccone, Finke et al. 1997 d, p. 363).*

8. Modelo de crecimiento de las Iglesias

En el artículo “Religious Resources and Church Growth”⁴⁴² publicado en el año 1995, los autores, basándose en los conceptos de recursos religiosos y producción religiosa desarrollan un modelo teórico en el que los “inputs” de tiempo y dinero se combinan para “producir” nuevos miembros. Afirman que las estadísticas de crecimiento, tanto ad-intra como entre las denominaciones, demuestran el poder explicativo de este enfoque. Aunque centrándose

⁴³⁹ Sobre la “Europa cristiana” cfr. Nota al pie 433, página 396.

⁴⁴⁰ *“Thought we would never go so far as to claim that monopoly never promotes high rates of religiosity, we do suspect that these two examples pose a challenge that is more imagined than real. (...) The medieval Catholic monopoly thus wielded vast political and economic power but generated relatively little observable spirituality. The case of contemporary Islam seems less clear, largely because social-scientific studies of Islamic religion are relatively few.” (Iannaccone, Finke et al. 1997 d, p. 351)*

⁴⁴¹ *“Thus, the history of religion is inseparably linked to the economics of religion, and standard economic forces continue to shape its future.” (Iannaccone, Finke et al. 1997 d, p. 351)*

⁴⁴² Iannaccone, Olson et al. (1995 e)

principalmente en el tema del crecimiento, examinan también las debilidades de las medidas tradicionales de la participación religiosa, ofrecen sugerencias para mejorarlo y demuestran cómo su enfoque puede mejorar, a su juicio, la investigación en el mercado religioso y las diferencias entre las confesiones.

8.1. Presentación del modelo

Parten de la afirmación que un grupo religioso, para crecer y mantenerse, necesita de los *inputs* que, en última instancia, se reducen a tiempo (de los voluntarios) y el dinero⁴⁴³. Así, por ejemplo para un acto religioso (hablamos aquí, claro está, de las religiones que hemos denominado congregacionales) es necesario además del lugar, los que actúen, quienes aseguren la música, etc. Y esto conlleva un mínimo de gasto - si la recaudación cae por debajo de este mínimo: los miembros que se presentan sólo para algunos servicios religiosos - incluso los que lo hacen regularmente - proporcionan a su iglesia poca o ninguna mano de obra. Estas personas⁴⁴⁴ apenas cuentan como miembros de la fuerza laboral de la iglesia, excepto en la medida en que “*su presencia, el canto, testimonios y oraciones*” mejoran la experiencia religiosa de los que les rodean. La supervivencia de una iglesia por lo tanto depende del número de miembros que dedican el tiempo, por encima y más allá de los servicios religiosos comunes. Lograr que los miembros principales se presenten a las reuniones de planificación, los días de trabajo, los ensayos del coro, grupos, y los estudios semanales de la Biblia puede ser mucho más importante que lograr que los miembros *casuales* asistan con mayor regularidad. Los autores admiten una evidente deuda con los investigadores⁴⁴⁵ que han analizado la movilización de los recursos afirmando que «el estudio de la agregación de los recursos (dinero y mano de obra) es crucial para la comprensión de los movimientos sociales». Sin embargo, reconocen haberse apoyado más en su perspectiva general, que en sus propuestas específicas.

⁴⁴³ “*Religious organizations can thus substitute between time and money, although technological and normative constraints limit the degree of input substitutability (Oliver & Marwell 1992).*” (Iannaccone, Olson et al. 1995 e, p. 707) Sobre la sustitución de los *inputs* ver el capítulo 6, apartado 2.3 *supra*.

⁴⁴⁴ Sobre los así llamados *free-riders* ver el apartado 4 del presente capítulo.

⁴⁴⁵ Citan principalmente los estudios de McCarthy and Zald (1977) y McAdam, McCarthy et al. (1988).

El modelo que proponen prescinde de numerosos detalles con el fin de mantener el análisis simple y por lo tanto adecuado para la generación de proposiciones contrastables. Con ello no quieren negar la posible existencia de otros factores relacionados con el crecimiento, tales como el contenido de la religión, el compromiso de la organización para con la evangelización, las características socioeconómicas de los miembros, la presencia de la competencia entre las organizaciones – Finke and Stark (1992) – y las tendencias en el entorno económico, social y demográfico – Hoge and Roozen (1979). Pero está claro que uno está en apuros para definir por completo, y mucho menos formalmente analizar y probar empíricamente, un modelo de la forma:

Crecimiento= tiempo+dinero+contenidos doctrinales+metas+

atributos de los miembros+competencia+tendencias+entorno social+...

Por eso proponen un modelo en el que mantienen solamente dos factores fundamentales, a saber, el tiempo y el dinero. *“With it, we hope to demonstrate that the principals of resource mobilization provide an important, but often overlooked, step toward understanding church growth.”*⁴⁴⁶ (Iannaccone, Olson et al. 1995 e, p. 707).

Habiendo utilizado los datos de las encuestas para poner de relieve las diferencias en los recursos disponibles entre las denominaciones estadounidenses, utilizan estos mismos datos para predecir el crecimiento de las denominaciones. Dicho de otra manera, ponen a prueba un modelo *“tiempo-y-dinero”* de crecimiento de la iglesia utilizando únicamente las muestras representativas de entre las diversas denominaciones. Por tanto, afirman que si su modelo de ejemplo con las variables explicativas incorporadas puede explicar una fracción significativa de la variación observada en el crecimiento de las denominaciones, se puede estar razonablemente seguro de que el enfoque orientado a recursos merece una mayor atención.

⁴⁴⁶ *“The model does not rule out the impact of the other factors noted above; it merely assumes that they operate indirectly. Theology, socioeconomic attributes, commitment, goals, and the social environment can still influence membership retention and recruitment, but they must do so through resources. For example, a member’s personal feelings of commitment can affect growth, but only insofar as these feelings give rise to concrete actions – reaching out to people in need, serving on church committees, testifying publicly to one’s faith, and contributing to the building fund. The model thus restricts the mechanism by which other factors determine growth.”* (Iannaccone, Olson et al. 1995 e, nota 5, p. 727)

Los autores establecen una función lineal de producción⁴⁴⁷ ya que proporciona el método más sencillo para un modelo de crecimiento como una función del tiempo y del dinero $G = a + b_l \cdot L + b_k \cdot K$, cuya versión, si aplicamos logaritmos, es la conocida función *Cobb-Douglas*.

8.2. Análisis estadísticos

En cuanto a los datos, utilizan los informes anuales de afiliación confesional publicados en el *Yearbook of the American and Canadian Churches*, Jacquet y Jones (1992). La variable de crecimiento (*growth*) 1980-90 mide la afiliación de una denominación en 1990, dividida por sus miembros en 1980 y que da el cambio proporcional en la última década, y así sucesivamente.

La variable tiempo (*time*) se estima como la fracción de los miembros de una denominación que asisten a servicios religiosos "varias veces por semana". La variable dinero (*money*) se construye como la media de las contribuciones anuales (tras los ajustes de la inflación) de los miembros de cada denominación reportadas por las distintas denominaciones en la encuesta de GSS. Los resultados de las estimaciones del modelo se muestran en la tabla que reproducimos a continuación. Las dos primeras columnas de la Tabla 14 corresponden con la simple regresión de dos variables presentando resultados bastante buenos, con un R^2 ajustado de 0,68 en el 1980 y 0,81 en la década de 1970. Ambos conjuntos de variables exógenas tienen los signos positivos (como se esperaba), y ambos son estadísticamente significativos. Parecería que los recursos religiosos de hecho «producen» el aumento de miembros de acuerdo con los modelos de producción. A pesar de que estas regresiones emplean una función lineal y medidas concretas de tiempo y dinero, los resultados que se obtienen son bastante robustos. La tercera columna de la Tabla 14 muestra que las opiniones de los expertos sobre las demandas de los recursos, presentadas por las denominaciones predicen el 91% de la variación en las tasas de crecimiento de la denominación en la década de 1980 y el 74% en la década de 1970, más que las medidas de tiempo y dinero combinadas basadas en las encuestas. Las columnas 4 a 7 de la Tabla 14 muestran que las típicas variables demográficas son mucho más pobres en la predicción de crecimiento. Otras variables demográficas, tales como la raza, la proporción de sexos, y el porcentaje de casados son todavía menos importantes. El pequeño número de observaciones hace que sea imposible estimar regresiones de recursos y al mismo tiempo de controlar las variables demográficas.

⁴⁴⁷ Cfr. Iannaccone, Olson et al. (1995 e, pp. 711-712)

Tabla 14: Resultado de regression sobre el crecimiento denominacional en el modelo de crecimiento de las Iglesias.

TABLE 1: Predicting Denominational Growth^a

	growth 1980-90	growth 1970-80	growth 1980-90	growth 1970-80	growth 1980-90	growth 1970-80
time80	.6867*** (4.55)
money80	.5525** (3.66)
time706591*** (4.42)
money703349* (2.25)
demands9584*** (12.11)	.8729*** (6.70)
income806867 (0.40)	...
educ80	-.0771 (0.18)	...
age80	-.8453** (2.60)	...
income70	-.3790 (0.82)
educ703349 (0.10)
nchild704144 (1.83)
Cases	15	16	15	16	15	16
Adj. R ²	.683	.806	.912	.740	.421	.350

^a Sources: General Social Surveys, 1972-1990; Yearbook of American and Canadian Churches, 1970-1992; and a survey of experts.

Beta values are in plane text; absolute *t* statistics are in parentheses.

Variable definitions: All for the following variables are measured or aggregated at the level of the denomination.

Yearbook data: growth 1980-90 = 1990 membership divided by 1980 membership;

growth 1970-80 = 1980 membership divided by 1970 membership;

money70 = contributions per member.

Expert ratings: demands = 7-point, additive scale.

GSS data: time80, time70 = percent attending "several times per week";

money80 = (inflation adjusted) average contribution, 1987-1989;

income80, income70 = (inflation adjusted) real income;

educ80, educ70 = average years of education;

age80 = average age;

nchild70 = average number of children.

* *p* < .05 ** *p* < .01 *** *p* < .001

Fuente: (Iannaccone, Olson et al. 1995 e, p. 715)

Por tanto, concluyen este análisis confirmando las predicciones al afirmar que en las dos décadas analizadas, el decrecimiento de las denominaciones liberales y el crecimiento de sus más estrictos/conservadores competidores puede ser modelado en gran medida en términos de las cantidades radicalmente diferentes de tiempo y dinero que demandan y reciben de sus miembros. En este nivel de análisis, observan los autores, la dinámica de las denominaciones resulta ser sorprendentemente sencilla, *cfr. Iannaccone, Olson et al. (1995 e, p. 714).*

En parte posterior del artículo analizan las mismas predicciones del modelo que desarrollan, en el seno de dos grupos (denominaciones). La primera estudiada y analizada por Meyers y Olson en 1991, de *Disciples of Christ* confirma las predicciones del modelo. La segunda proviene de un estudio más extenso de *United Church of Christ*⁴⁴⁸. Concluyen la presentación de estos resultados afirmando:

"In short, resources really do matter. Whether we study entire denominations or individual congregations, time and money stand out as statistically significant determinants of growth. The theoretical model survives empirical scrutiny – a result with general implications for organizational analysis and specific applications to religious research." (Iannaccone, Olson et al. 1995 e, p.721).

Reconocen sin embargo, que las investigaciones orientadas a los recursos complementan y no reemplazan los enfoques más tradicionales. Especialmente complementan la investigación existente sobre los determinantes de la fuerza y el éxito de las denominaciones. El vínculo teórico entre el rigor de la organización y la fuerza de la misma ha recibido una gran atención en los últimos años (Cfr. El modelo de severidad de las Iglesias en apartado 4.3 del presente capítulo)

"The empirical relationship between strictness and growth has been observed for more than two decades, but causal explanations have been largely lacking. Resources provide a critical bridge, helping us to see how a strict

⁴⁴⁸ Los resultados de estas estimaciones están recogidas en el artículo. A efectos de nuestro estudio no nos es necesario incorporarlas en este lugar por lo que solamente remitimos al original.

organization's strength leads (via high rates of participation) to growth."
(Iannaccone, Olson et al. 1995 e, p. 726).

9. Modelo teórico de lo sobrenatural

Como hemos visto a lo largo de la exposición precedente, los diversos modelos trataban algunos aspectos, más o menos amplios, de las organizaciones religiosas. Ahora bien, tal y como constatan los autores del artículo "Religious extremism: The good, the bad, and the deadly"⁴⁴⁹, para construir una teoría general de la religión es necesario un enfoque diferente, de modo que pueda ser aplicado a muchas religiones en diversas ocasiones, culturas y lugares. *"To explain the fundamental features of religious practice, including those we associate with extremism, religious commodities must be distinguished from all other commodities, and the demand for religion must be distinguished from all other demands."* (Iannaccone and Berman 2006, p. 113).

La teoría que desarrollan, presupone la tendencia humana de identificar la mayor parte de los fenómenos o hechos cotidianos como naturales o normales. Los autores definen lo *sobrenatural* como aquello referente a fuerzas o seres más allá o fuera de este orden natural⁴⁵⁰, pudiendo suspender, alterar o ignorar este flujo natural de los acontecimientos. La teoría presupone también dos elementos importantes como son la escasez de los recursos y la racionalidad del comportamiento humano. Por ello, y dado que los hombres no se conforman con esta escasez, se puede contemplar la gran gama de esfuerzos humanos por combatirla o defenderse de la misma. Iannaccone reconoce que los esfuerzos de los últimos años como los avances en la ingeniería, medicina moderna, informática o las democracias constitucionales pueden ser vistos como una tecnología para expandir nuestro "conjunto de oportunidades" y superar los

⁴⁴⁹ Iannaccone and Berman (2006)

⁴⁵⁰ Obsérvese que esta concepción de lo *sobrenatural* está en contraposición con la posición de muchos teólogos, como Henri de Lubac, Karl Rahner, etc., para quienes lo *sobrenatural* constituye un elemento previo de lo natural, una condición de posibilidad y no algo opuesto al orden natural. (Cfr. Beinert, W. [a cura di]. 1990. *Lessico di Teologia Sistemica*. Brescia, Queriniana.)

límites de la escasez. Ahora bien, cabe preguntarse por lo tanto ¿qué lugar ocupa en ello lo sobrenatural?, tal y como ha sido definido por los autores.

Lo sobrenatural surge en este contexto como una *tecnología alternativa* - un intento natural, comprensible, y tal vez completamente racional para mejorar el bienestar individual y colectivo. Sobrenaturalismo postula la existencia de poderes místicos que trascienden los límites de la tecnología habitual y físicos de la vida cotidiana. Si es posible influir, controlar, o beneficiarse de tales poderes, entonces lo sobrenatural proporciona otra manera de combatir la escasez. Sin duda, su existencia y eficacia escapan de la capacidad de demostración. Pero la incertidumbre no puede eliminar del todo su atracción subyacente, ya que por definición lo sobrenatural extiende la perspectiva de recompensas de otro modo inalcanzables.

Los autores asumen que la demanda de lo sobrenatural puede ser vista como una respuesta razonable a la *“escasez inevitable, los insaciables deseos, y la incontenible esperanza.”* Como en caso del comportamiento «normal», los actos religiosos o mágicos acrecientan la utilidad esperada del individuo siempre que sus costes sean más bajos que los beneficios prometidos, dada la probabilidad subjetiva que dichos beneficios, en efecto, se produzcan. La inversión en lo sobrenatural por tanto cobra sentido, no sólo para los creyentes, los fanáticos, y los fieles, sino también para los escépticos y agnósticos – ya que, según afirman: *“cualquier persona que muere no sabe si el cielo está vacío”*. De esta manera proponen una concepción distinta de la noción de la fe:

“Rational individuals will seek to understand and influence the supernatural to the extent that they remain uncertain of its NON-existence.”
(Iannaccone and Berman 2006, p. 113).

Es interesante la afirmación en la que insisten los autores, que esta acepción no pretende ni defender ni desacreditar lo sobrenatural sino que, con ello pretenden simplemente hacer hincapié en la subyacente racionalidad económica⁴⁵¹ y la atracción universal. Afirman que la gran mayoría de la gente

⁴⁵¹ Debido precisamente al enfoque desde el cual se ha estudiado a la religión – siendo esta considerada como un producto, objeto de elección de los agentes – ha sido posible presentar el análisis de la misma

considera el ateísmo como intelectualmente exigente y poco satisfactorio emocionalmente. Una perspectiva económica que trata de lo sobrenatural como una clase de bien nos ayuda a entender uno de los grandes fracasos de predicción en la teoría de la ciencia social: el fracaso de la teoría de la secularización. En resumen, la demanda de lo sobrenatural es algo tan básico e irreprimible como las necesidades que éste busca satisfacer.

Con estos supuestos básicos sobre la existencia, persistencia, la importancia y la demanda de lo sobrenatural los autores proceden a la exposición del modelo. Tras presentar lo que en otros artículos han denominado como el análisis por el lado de la demanda, dedican unos párrafos al estudio del lado de la oferta, en el que trata la existencia de los productores – proveedores de lo sobrenatural. En definitiva, estas fuerzas llevan a hablar de nuevo sobre el mercado de lo sobrenatural⁴⁵², sobre todo remitiéndonos al carácter único de lo que denominan la *tecnología subyacente*⁴⁵³. Sobre lo específico de este mercado, tres notas que presenta como dignas de mención:

- el mercado será por naturaleza competitivo, con pocas barreras de entrada o de imitación, con pocos beneficios a escala.
- El rango de productos que se pueden ofrecer será particularmente amplio⁴⁵⁴.

precisamente en el marco de la ciencia económica, aun si este análisis a veces se ha visto limitado: “[...] *standard economic insights have much to say about religion. The economic theorist can posit a demand for (suitably-defined) religious commodities and jump straight insights about production, consumption, supply, demand, cost, benefit, monopoly, competition, regulation, and laissez-faire. Most contributions to the economics of religion do just this, sidestepping debates about the fundamental nature of religion, the sources of individual faith, and the structure of religious institutions.*” (Iannaccone and Berman 2006, p. 113). Precisamente por ello, tal y como acabamos de exponer ha sido necesario la presentación de un enfoque más general acerca de la religión.

⁴⁵² “*The combined actions of religious consumers and religious producers form a religious market, and as in other markets the consumers’ freedom to choose constrains the producers of religion. A “seller” (whether of automobiles or absolution) cannot long survive without the steady support of “buyers” (whether money-paying customers, dues-paying members, contributors and coworkers, or governmental subsidizers). Consumer preferences thus shape the content of religious commodities and the structure of the institutions that provide them.*” (Iannaccone and Berman 2006, p. 111)

⁴⁵³ “*Groups of religious entrepreneurs establish firms and franchises, offering distinctive services, terms of trade, apprenticeship programs, rites of initiation, and rules of membership. The organizational features we associate with religion in contemporary Western countries, including congregations, denominations, and clergy, are strictly analogous to those of secular industries. Yet a standard business model does not apply. Markets for the supernatural have special features, which trace back to the unique character of their underlying technology.*” (Iannaccone and Berman 2006, p. 113)

⁴⁵⁴ “*In principle and practice, no desire, however large, small, abstract, or specific lies beyond the range of the supernatural. People will invoke the supernatural for everything. (...) There is thus no logical limit to the size or scope of rewards that humans will seek through supernatural means.*” (Iannaccone and Berman 2006, p. 117)

- El mercado tiene que enfrentarse con los problemas de información e incertidumbre, pues la existencia y la eficacia de las tecnologías sobrenaturales permanecerán siendo siempre materias de fe. De ahí, las aportaciones de los economistas que tratan a la religión como *credence good*⁴⁵⁵.

El análisis que sigue, reproduce y resume algunos de los modelos que ya hemos presentado, en particular el modelo que diferencia las iglesias de las sectas, el modelo que explica los fundamentalismos religiosos, el carácter organizativo de los grupos etc. Como tests de los postulados que aduce, presenta los análisis de algunas organizaciones religiosas (los cristianos americanos, los judíos ultra-ortodoxos, los islamistas radicales) confrontándolos después con aquellas cuyo carácter es más violento como Hamas, Hizbulah, Talibanes.⁴⁵⁶

Todos estos casos responden confirmando lo que Smith afirmaba sobre la competitividad en el mercado de religiones, el intervencionismo del estado etc.

Concluyen afirmando que la teoría económica del extremismo religioso es solamente una pieza en una teoría más general que explica la persistencia de las creencias en lo sobrenatural y la inevitable propagación de los grupos religiosos desde las «iglesias» indulgentes hasta las «sectas» extremistas. Grupos sectarios de extremistas pueden ser tratados como religiones con un alto potencial arraigadas en la separación y la tensión con la sociedad en general. Por eso, desde una perspectiva económica, se puede explicar de qué manera los grupos extremistas pueden persistir y prosperar en sociedades “*completamente modernas pobladas por ciudadanos perfectamente racionales*”⁴⁵⁷ (Iannaccone and Berman 2006, p. 127).

⁴⁵⁵ Sobre la religión como *credence good* ver lo que tratamos en el apartado 3.1 del presente capítulo, y en la nota al pie nº 326, página 308. Además los autores afirman: “*Insights from the economics of uncertainty help us understand the activities and institutions that arise in response to this dilemma. In particular, two different strategies for managing risk – diversification and specialization – arise in both secular and religious markets.*” (Iannaccone and Berman 2006, p. 118)

⁴⁵⁶ Sobre el fundamentalismo religioso ver el apartado 2.2. del presente capítulo.

⁴⁵⁷ Es importante señalar con los autores la distinción entre el *extremismo religioso* y la *militancia religiosa*.

El cuerpo del artículo lo dedican a la presentación de lo sobrenatural en la concepción que tiene en los grupos religiosos⁴⁵⁸. En el apéndice encontramos un breve esbozo de principales comparaciones (o distinciones) entre la religión y la magia. Dado que, por un lado, la mayor parte de elementos que ahí aparecen los hemos comentado al analizar los distintos modelos, y por otro lado, lo que a nosotros nos interesa es esclarecer (a efectos de posterior análisis) lo más posible la concepción de la religión, nos limitaremos, solamente a comentar aquellos elementos concernientes a la religión que sean de mayor interés. Muchas de estas afirmaciones, como ya lo hemos encontrado en otros artículos de Iannaccone, vienen ilustradas con pasajes Bíblicos. Así tenemos por ejemplo:

- Los practicantes religiosos **piden** mientras que los profesionales de la magia **exigen**: Los seres humanos se acercan a los dioses suplicando - escuchando, pidiendo, confiando, esperando, y no exigiendo, convocando o manipulando;
- En la religión se puede excusar el fracaso: un sacerdote, pastor, o el que presenta oficialmente estas peticiones siempre puede contrarrestar la frustración o la decepción con la idea de que Dios oyó y respondió, pero la respuesta era "No";
- La religión puede centrarse en el futuro: Los dioses no están obligados a cumplir la petición necesariamente en esta vida. Pueden tomar su tiempo, prometiendo sólo que "se cumplirá";
- La religión puede permanecer muy genérica: Los dioses pueden evitar los detalles, incluso cuando prometen mantener, cuidar y guardar a los hombres;
- La religión puede rechazar las pruebas: los dioses pueden jugar con sus propias reglas. Por lo tanto, la misma tradición bíblica que se burla de los magos, aplaude el rey que los pone a prueba, sin embargo, denuncia a aquellos que "ponen a prueba al Señor tu Dios", cfr. Iannaccone and Berman (2006, p. 127).

⁴⁵⁸ "It accounts for the universality of supernaturalism, the differences between religion and magic, the appeal of specific religious doctrines, and the tendency for science and technology to displace magic more readily than religion." (Iannaccone and Berman 2006, p. 113).

10. Modelos de la elección *Spatial-location* del rigor de las iglesias.

El modelo presentado por Pedro Pita Barros y Nuno Garoupa en el artículo “An economic theory of church strictness” publicado en *The Economic Journal* en el año 2002, se inserta en el análisis económico de la religión. Como la mayor parte de la literatura disponible sobre el tema, se basa también en la teoría de Becker de *household production*⁴⁵⁹, de manera que los individuos asignan su tiempo y otros recursos entre los bienes religiosos y seculares, para maximizar su utilidad (sea ésta antes o después de la muerte).

Muchos artículos anteriores han analizado el comportamiento religioso desde diversos puntos de vista, ya sea enfocándolo desde la demanda por parte de consumidores, ya sea desde el lado de la oferta. El artículo que nos ocupa ahora pretende aportar cinco elementos en el estudio y análisis del comportamiento religioso desarrollado típicamente por los modelos existentes, centrándose sobre todo en la elección por parte de la iglesia del grado de rigidez que adoptarán respecto a sus adherentes, teniendo en cuenta sus preferencias personales, la situación en el mercado de las religiones y el carácter de sus potenciales competidores.

Los autores presentan la teoría económica del comportamiento de las iglesias, dadas las preferencias religiosas de la población. Dependiendo de estas preferencias, la iglesia decidirá que tanto estricta será en sus imposiciones, para maximizar su función de utilidad⁴⁶⁰. Además de las preferencias religiosas de la población, las iglesias han de tener en cuenta el valor del bien religioso que producen – comparado con el bien público local (*local public good*) – y la existencia o no de grupos competidores, sean iglesias, sectas, o simplemente la

⁴⁵⁹ Cfr. Capítulo 4, apartado 1.3.

⁴⁶⁰ “We propose an economic theory of church behavior given the religious preferences of the population. (...) Using an economic theory of church behavior, we discuss different issues involving religious behavior, namely the apparent contradiction between the so-called ‘secularization theory’ and the growth of religious movements; the decision-making trade-off faced by the Catholic Church and the rational response of remaining conservative.” (Barros and Garoupa 2002, p. 575).

posibilidad de no pertenecer a ninguna iglesia. Veamos en resumen lo que los autores aportan al estudio de la estrictez de las iglesias según *EoR*.

- En primer lugar introducen explícitamente los modelos de ubicación espacial (*spatial location models*):⁴⁶¹ “Only with explicit recognition of strategic interaction can we understand reactions of existing churches to emerging sects.” (Barros and Garoupa 2002, p. 561);
- Una nueva explicación del porqué las iglesias en situación de monopolio tienden a ser mas liberales;
- Muestran que las tendencias de las iglesias más grandes (también en situación de monopolio) de ser más liberales, pueden ser el resultado del cambio en el carácter de pertenencia, de obligatoria a voluntaria, y no necesariamente, como postulan otras explicaciones, el resultado de un cambio en las preferencias;
- Aportan una explicación de la relación existente entre la rigidez religiosa y la pertenencia.⁴⁶²

Además de estos cuatro elementos el artículo propone también un razonamiento alternativo de algunos eventos y prácticas históricas y también del porqué la Iglesia Católica afronta tantas dificultades para llegar a ser más liberal.⁴⁶³

El artículo, en definitiva, aplicara la teoría neoclásica de *firm location*⁴⁶⁴ para estudiar la posición que adoptarán las iglesias en el “espacio de la severidad” (*strictness space*). Los dos elementos básicos sobre los cuales construirán los diversos modelos que presentaremos, son las preferencias religiosas de las personas y la elección que las iglesias harán sobre su grado de

⁴⁶¹ Según los autores, su análisis formaliza algunos argumentos ya presentados anteriormente, cfr. Stark and Bainbridge (1985,1987); Fiske and Stark (1988).

⁴⁶² “It is not clear that multi-denominational societies where there is no dominant church have higher participation rather than mono-denominational societies. In our model, when there is more than one church, it is ambiguous if the proportion of people participating in religion is higher than when there is only one church. The rationale is that a less conservative church faces competitive pressure by both more conservative and more liberal groups.” (Barros and Garoupa 2002, p. 561)

⁴⁶³ En contraposición a Ekelund, Hebert et al. (1989, 1996) donde el razonamiento de los cambios doctrinales se basaba en *rent-seeking* (cfr. Capítulo 8, apartado 3.1.), “we propose religious competition as an economic rationale for the observed changes” (Barros and Garoupa 2002, p. 561)

⁴⁶⁴ “We propose a theory of church choice of strictness location, given religious preferences. We argue in this paper that neoclassical firm theory may also be of relevance in understanding some well-documented stylized facts as the higher religious strictness of sects with respect to existing churches. (...) The introduction of spatial-location models into the economics of religion finds support within rational-choice sociology of religion.” (Barros and Garoupa 2002, p. 562)

rigidez⁴⁶⁵ dadas aquellas preferencias⁴⁶⁶. Utilizarán como base el modelo de Hotelling (1929) de la diversificación horizontal del producto⁴⁶⁷.

Los autores presenta tres modelos. El primero, el más sencillo, con una sola iglesia, en el segundo el de dos iglesias y en el tercero analizan el caso de una iglesia y una secta. Veamos en primer lugar el modelo básico con una iglesia.

Consideran el proceso de formación de ‘comunidad’ de clientes en torno a los vendedores (lo que constituye la base del modelo de Hotelling), o en nuestro caso, el de los individuos alrededor de las iglesias que proveen de *local public good*.

Los supuestos del modelo son los siguientes:

- Las preferencias pueden ser representadas por una variable unidimensional que denominarán *religious strictness*. Por tanto el problema consistirá en la decisión de la iglesia de definir el lugar en un espacio unidimensional⁴⁶⁸
- El coste de desplazamiento de las denominaciones a la derecha o a la izquierda es igual a cero.⁴⁶⁹

⁴⁶⁵ “Our analysis in this paper has been directly concerned with what we could call a rational theory of religious doctrine rather than management of religious movement. In such perspective, religious strictness seems to be relevant variable as an instrument of doctrine analysis.” (Barros and Garoupa 2002, p. 562)

⁴⁶⁶ “The church’s choice of strictness depends on the preferences of the population, that is, the church responds to wishes of the population: a stricter church emerges when the population is itself stricter on average.” (Barros and Garoupa 2002, p. 562)

⁴⁶⁷ “We also define a non-church by being a dummy firm with strictness zero. It constitutes our first departure from the usual models of product differentiation. We consider that costs of not having the most-preferred variety of church strictness are symmetric: the cost of belonging to a stricter church then the most preferred one is different from the one of joining a more lenient church. This feature is our second important departure from the standard Hotelling model.” (Barros and Garoupa 2002, pp. 561-562) En la base del modelo de Hotelling (1929) se analiza el proceso de formación de la comunidad de *consumidores* entorno a los vendedores. Este modelo ha sido previamente aplicado por Montgomery para el estudio de las denominaciones religiosas, cfr. Montgomery (2003) En nuestro trabajo volveremos a hablar del modelo de Hotelling al analizar el proceso de establecimiento de una religión estatal presentado por Barro and McCleary (2005). Cfr. Capítulo 8, apartado 1.1. *infra*.

⁴⁶⁸ Aluden al análisis de la estrictez de las iglesias en los artículos de Iannaccone, específicamente Iannaccone (1994 a), sin embargo, a su juicio, los diferentes elementos incluidos por Iannaccone, hacen omitir otros factores que consideran importantes para explicar la demanda de los bienes religiosos (y no correlacionados con la estrictez religiosa) como son la ubicación geográfica, los mercados ‘locales’ vs. los ‘nacionales’, los mercados ‘rurales’ vs. los ‘urbanos’. El tema de las comparaciones entre los mercados religiosos rurales y urbanos ha sido tratado por Iannaccone en el marco de los modelos de participación, sobre todo al estudiar los costes de oportunidad. Cfr. Capítulo 6, apartado 2 *supra*.

⁴⁶⁹ “If the movement requires a denomination to add or subtract or alter doctrines while preserving consistency, change in denominational position seems far more problematic than our model proposes.” (Barros and Garoupa 2002, p. 562)

Asumimos que los individuos tienen sus preferencias de estrictez religiosa $x \in [0,1]$. La estrictez se distribuye según la función de densidad $g(x)$, con la función de distribución $G(x)$. La situación en la que $x=0$ (la estrictez mínima) se considera como la elección de no pertenecer a ninguna iglesia.

En el caso de una iglesia, que escoge establecer su nivel de estrictez en a , al producir *local public good* la iglesia aportara una ganancia a todos aquellos que decidan adherirse a ella (consumir este bien).

Si $x < a$ el individuo soportará el coste de adherirse a esta iglesia igual a $t(a-x)$; En caso que $x > a$, el coste será $t'(x-a)$. No se impone ninguna relación particular entre t y t' . En caso que $t < t'$ tenemos que el coste de adherirse a una iglesia con un grado de severidad mayor que el del individuo puede ser menor que el coste de adherirse a una iglesia menos estricta. De igual manera, en caso de $t > t'$ puede darse que el coste de adherirse a una iglesia más estricta que la estrictez que el individuo prefiere, sea mayor que el coste de adherirse a la iglesia menos estricta. Según lo expuesto, las ganancias del individuo serán:

Si $x > a$ las ganancias serán:

$$y - t'(x - a)$$

Si $x < a$ las ganancias serán:

$$y - t(a - x)$$

Asumimos que la iglesia buscará maximizar su función de utilidad, derivándola de las funciones de utilidad de sus miembros – *insiders* – obteniendo la función objetivo para maximizar la suma de las ganancias menos los costes de quienes se adhieren a esta iglesia. En consecuencia, el ‘bienestar’ de los otros individuos – *outsiders* – queda fuera del interés de la iglesia⁴⁷⁰.

⁴⁷⁰ Es consecuencia directa de asumir que la iglesia es *benevolent planner*. Los autores mencionan también la posibilidad de considerar una iglesia más benevolente, que buscaría maximizar el bienestar tanto de los

Los autores anotan como diferentes interpretaciones de la actuación de la iglesia son consistentes con su presentación. Así por ejemplo en *rent-seeking view of the church*, si asumimos que las contribuciones de los individuos son una función lineal de su propia satisfacción, nos encontramos con el mismo análisis que aquel presentado por los autores. De igual manera si asumimos que la iglesia “cares about worship” y los *insiders* practicarán más (rezarán más) si su bienestar es mayor. Otra posibilidad de afrontar este tema, es presentar a la iglesia que solamente busca maximizar el número de miembros, independientemente del valor de *local public good* que produce, o de los costes de adherirse a la misma.

Volviendo al modelo presentado, destacando que los autores asumen la equivalencia entre la participación y la membresía, tenemos que los individuos decidirán a qué iglesia adherirse y no de qué manera asignar su tiempo o dinero entre las diversas actividades. Por lo tanto, el modelo no contempla diversos niveles de participación.

Supongamos al inicio que es obligatorio incorporarse a la iglesia. La función objetivo de la iglesia sería:

$$V = \int_0^a [y - t(a - x)]g(x)dx + \int_a^1 [y - t'(x - a)]g(x)dx \quad (1)$$

usando la transformación lineal de V al dividir entre $(t + t')$ obtenemos:

$$V = \int_0^a [v - \alpha(a - x)]g(x)dx + \int_a^1 [v - (1 - \alpha)(x - a)]g(x)dx \quad (2)$$

donde $v = \frac{y}{(t + t')}$; y $\alpha = \frac{t}{(t + t')}$

Para no reproducir todas las condiciones que los autores imponen, presentaremos solamente aquellas ecuaciones que son indispensables para

insiders como de los *outsiders*, independientemente de su decisión concerniente a la pertenencia a la iglesia. En este último caso, la iglesia únicamente buscará minimizar el *coste total de transporte*. Este supuesto conlleva una interesante implicación, tal y como la recogen los autores: “*The church must value more some individuals when they choose the non-church than when they are affiliated with the church.*” (Barros and Garoupa 2002, p. 564)

analizar el resultado al que llegan y presentar la conclusión que del mismo deducen.

La condición de primer orden en nuestro problema de maximización es:

$$V_a = -\int_0^a \alpha g(x) dx + \int_a^1 (1-\alpha) g(x) dx = 0 \quad (3)$$

Por tanto la ubicación óptima de esta iglesia estará dada por $G(a) = 1 - \alpha$.

Así por ejemplo para $t < t'$ obtenemos que $\alpha < \frac{1}{2}$, es decir, la óptima ubicación de la iglesia estará a la derecha de la media.

Esta predicción es consistente con la intuición, tal como afirman los autores, pues situará a la iglesia más cerca de aquellos consumidores que tienen más altos *costes de transporte*.

Los autores modifican algunos supuestos básicos, incluyendo en el cálculo los individuos que escogen no pertenecer a ninguna iglesia, o en términos del modelo, escogen la iglesia con $a=0$ (relajando el supuesto de la pertenencia obligatoria). De esta manera, el coste que soporta el individuo al no adherirse a ninguna iglesia es $t' \cdot x$.

Un individuo con $x > a$ siempre preferirá adherirse a una iglesia que no adherirse. Sin embargo lo mismo, en este caso, no ocurre con los individuos con $x < a$. Existirá un individuo tal que cualquier individuo con $x < i$, preferirá no adherirse a la iglesia ubicada en a , siendo el individuo indiferente definido por $i = \alpha a$

La función objetivo de la iglesia será por lo tanto:

$$\begin{aligned} V' &= \int_{\alpha a}^a [v - \alpha(a-x)] g(x) dx + \int_a^1 [v - (1-\alpha)(x-a)] g(x) dx \\ &= V - \int_0^{\alpha a} [v - \alpha(a-x)] g(x) dx \end{aligned}$$

correspondiendo el nuevo término en la función objetivo de la iglesia a la pérdida causada por el hecho que la pertenencia a la iglesia no es obligatoria, que puede ser visto como el máximo precio que la iglesia está dispuesta pagar por mantener la asistencia obligatoria.

La condición de primer orden de este problema es:

$$V'_a = V_a - \alpha [v - \alpha(1 - \alpha)]g(\alpha a) + \int_0^{\alpha a} \alpha g(x) dx = 0 \quad (4)$$

En este caso (a diferencia del anterior, donde la solución interior era necesariamente positiva) las condiciones suficientes para la solución interior estrictamente positiva son: $v < \frac{1 - \alpha}{\alpha g(0)}$ y $g'(0) \geq 0$. La segunda condición es

trivialmente satisfecha al asumir la distribución uniforme. Pero supongamos que las ganancias de consumir el *local public good* de la iglesia sean muy grandes. Como consecuencia, la iglesia debería asegurar que todos se adhieran a ella, es decir, la ubicación óptima debería ser la de estrictez cero – es decir la propia de no adherirse a ninguna iglesia.

En caso que v no sea grande, la situación cambia. Omitiendo los detalles del cálculo, presentemos las estrategias de ubicación que se le presentan a la iglesia:

“On one hand, the introduction of a non-church implies that the church should become stricter to minimize its member costs: there is an incentive to move right, as the church loses members in the lowest tail of religious strictness. However, the presence of a non-church asserts that the number of believers decreases ceteris paribus: there is an incentive to move left to minimize the loss in the number of members choosing the non-church. The exact location of the church when a non-church is present will depend on the relative strength of these two opposing forces” (Barros and Garoupa 2002, p. 566).

La solución explícita de este problema, que dependerá tanto del α como del v será:

$$a^{**} = \frac{1 - \alpha - v\alpha}{(1 - \alpha)[1 + (1 - \alpha)\alpha]}$$

Los autores afirman que esta característica del modelo explica uno de los hechos de la evolución religiosa, aunque no sea el que se subraya normalmente: la libertad religiosa, lo que significa que la gente tiene la opción de no pertenecer a una iglesia y por lo tanto la iglesia principal se vuelve menos conservadora en sus puntos de vista para evitar que algunas personas dejen la iglesia. Este efecto se produce incluso si no hay un cambio en las preferencias por el rigor religioso, que es la explicación habitual de las tendencias más liberales en las iglesias principales. Por tanto para explicar las diferencias en la rigidez de las exigencias impuestas por las iglesias es suficiente con analizar el cambio de la adhesión obligatoria a voluntaria.

Con ello, y retomando los resultados de algunos estudios de las religiones occidentales, llegan a la interpretación de la relación entre la estrictez religiosa y la membresía, afirmando que en una situación de monopolio es más probable tener altos niveles de participación cuando la iglesia es más bien conservadora que liberal – como lo predice el modelo, cuando la participación es alta, la iglesia se puede permitir ser más conservadora, mientras que, cuando la participación es baja, tiene que llegar a ser más liberal.

En caso que establezcamos la función objetivo de la iglesia como la maximización del bienestar de la sociedad, la iglesia se convertirá en más estricta, pues al reconocer que quienes prefieren muy bajos niveles de estrictez, estarán mejor sin adherirse a la iglesia, por lo cual la iglesia podrá centrarse más en sus adherentes que permanezcan – que serán aquellos que prefieren mayor estrictez religiosa.

En el siguiente modelo que analizan, introducen la posibilidad de la existencia de dos iglesias *A* y *B*, con los niveles de estrictez *a* y *b* respectivamente, asumiendo que $b \geq a$, en adición a la posibilidad de elegir no pertenecer a la iglesia.

Las funciones objetivo de las iglesias tienen forma parecida a las expuestas anteriormente. Dado que conocemos ya el procedimiento de resolución, nos interesarán solamente las conclusiones a las que llegan los autores:

- el primer efecto será parecido al presentado en el modelo anterior, es decir, la iglesia A se hará más liberal, al ser más costosa la pérdida de quienes eligen no participar en ninguna iglesia. Y dado que las ubicaciones son complementos estratégicos, la iglesia B también llegará a ser más liberal.
- Al mismo tiempo, también es más costoso perder a los adherentes a favor de la iglesia competidora, por lo tanto las dos iglesias convergerán. Como consecuencia, la iglesia más conservadora llegará a ser más liberal, sin embargo el mismo resultado no se puede aplicar a la denominación más liberal.

"[W]e derive the implication that in multi-denominational societies where there is no dominant church, we cannot infer a lot from participation. As in our model, when there is more than one church (one being more conservative than the other), it is not clear if the proportion of the population joining the non-church at the Nash equilibrium is higher than when there is only one church. This observation seems to be consistent with empirical evidence." (Barros and Garoupa 2002, p. 569).

Como ejemplo aducen que la iglesia católica es usualmente más conservadora en los países donde no tiene mucha competencia y existen altos niveles de participación, que en aquellos donde hay más competencia, o donde aún no habiendo mucha competencia, los niveles de participación son bajos.⁴⁷¹

⁴⁷¹ "The consequence is that we should expect the Catholic Church to become more liberal if pressed by the non-church in the larger markets (say, larger countries) and more conservative if pressed by other denominations in the larger markets. Following the evidence presented by Martin (1978), we can suggest that secularization movements in Northern Europe press the Catholic Church to become more liberal but offset by growing (potential or actual) competition from stricter sects in the U.S. – The fact that the Catholic Church offers various strict monastic orders and less strict lay movements eventually responds to this tension." (Barros and Garoupa 2002, p. 570)

En el último modelo introducen la existencia de una iglesia y una secta, definiendo la secta como un grupo organizado que mantiene una visión más estricta y exigente de la religión, y por lo general surge al separarse de un grupo más grande. Como resultado del modelo afirman que en las sociedades donde la iglesia principal compite con otra iglesia, se espera, *caeteris paribus*, que la iglesia principal se vuelva más liberal (Reino Unido, Escandinavia); En las sociedades donde la iglesia principal compite con las sectas, se espera, *caeteris paribus*, que la iglesia principal se vuelva bastante conservadora (el sur de Europa, Brasil, EE.UU.) Al entrar un nuevo grupo religioso, en situación en la que no haya costes de entrada siempre será más rentable situarse (en términos de rigor) a la derecha de la iglesia establecida. La existencia de la posibilidad de no escoger ninguna iglesia afecta no sólo a la ubicación de una iglesia establecida, sino también a las condiciones de entrada en el mercado. Sin otra competencia que la posibilidad de no escoger ninguna iglesia, la iglesia será más o menos liberal, en función de la solución óptima para el problema entre la obtención de más miembros y la satisfacción de los miembros más conservadores. Con la competencia de otra iglesia o secta, una iglesia se volverá más conservadora si el grupo entrante es conservador, o más liberal si el grupo entrante es liberal.

"The above analysis provides an economic rationale to historical events and practices in the light of previous work by economists. Of course, historical events are the product of complex factors and our model is too simple to capture all the features. " (Barros and Garoupa 2002, p. 573).

CAPÍTULO 8

Aplicaciones de los modelos

En los siguientes apartados que constituyen el presente capítulo expondremos de forma muy breve algunos de los modelos del comportamiento religioso desarrollados en otros campos de la ciencia, pero aplicando muchas de las principales aportaciones de la *Economía de la Religión*. En repetidas ocasiones hemos visto como los autores postulaban que el nuevo enfoque ofrecido por la teoría económica habría de enriquecer también los análisis en otras ciencias. Por ello, queremos presentar algunas de estas aportaciones. Obviamente, excede nuestro interés y nuestra capacidad en el presente trabajo, analizar detalladamente los postulados de estos modelos, y la validez de sus conclusiones. Lo que sí interesa, y por eso incluimos este capítulo, es el amplio rango de aplicaciones que se le ha dado a los modelos propios de la *Economía de la Religión* (sin discutir ni plantear la validez de estas aplicaciones en este lugar).

1. Los modelos de *EoR* como base de otros estudios sobre la economía y la religión

Los modelos generados en el ámbito de *EoR* han sido utilizados por otros economistas para estudiar el lugar y la importancia de la religión en el marco general de la economía. De principal interés en este lugar son para nosotros los estudios realizados por Robert J. Barro y Rachel M. McCleary, los dos de la Universidad de Harvard. En sus publicaciones presentan los estudios de los

datos estadísticos sobre varios aspectos de la religiosidad y su relación con algunas variables económicas, buscando de esta manera establecer las relaciones entre las unas y las otras. Nos interesan especialmente los análisis que vinculan los elementos de la religiosidad con el crecimiento y el desarrollo económicos de los países⁴⁷². Dedicaremos los siguientes apartados de nuestra exposición a la presentación de algunos elementos sustanciales de estos análisis. Dada la naturaleza de estos estudios, nuestra exposición será breve y limitada. Los autores no aportan ningún modelo concreto de lo religioso, utilizando en su análisis los modelos existentes provenientes de *EoR*, la mayoría de los cuales hemos expuesto en la parte precedente de este trabajo. Esto aclara tanto el porqué de nuestro interés para el presente estudio como el porqué él mismo sea limitado. En primer lugar es interesante y consideramos importante constatar de qué manera los modelos de *EoR* que nos conciernen en nuestro trabajo, han encontrado eco y el interés entre los economistas que se han preguntado por la importancia de la religión en el total de las actividades humanas. En segundo lugar, aunque con ello no queremos minusvalorar el interés de los mismos, nuestro análisis es necesariamente limitado al sobrepasar los límites que impone el objetivo del presente trabajo.

En sus estudios, los autores se apoyan principalmente en los modelos del mercado de religiones, cfr. Finke and Stark (1992). Su principal interés sin embargo se centra en la influencia de la religión sobre el crecimiento económico. Así lo reconoce Barro cuando afirma: *"In the continuing search for an adequate theory of economic growth, some researchers have increasingly argued that such explanation for growth should go further to include a nation's culture, especially religion. In fact, recent research indicates that the economic influence of religion has a profound impact on economic performance."* (Barro 2004, p.64).

Ahora bien, lo que interesa por tanto es descubrir la manera en la que este impacto se produce y los resultados del mismo. Los autores apoyándose en los análisis de Iannaccone analizan la religión tanto como la variable dependiente como la variable independiente. En primer lugar, al tratar la religión como

⁴⁷² Cfr. Barro and McCleary (2003), McCleary and Barro (2006)

variable dependiente reconocen que los diversos modelos la han analizado tanto por el lado de la demanda – Azzi and Ehrenberg (1975) – como por el lado de la oferta – Finke and Stark (1992) – analizando sobre todo la importancia de la intervención estatal en la regulación del mercado de las religiones. Esta intervención, tal y como ya hemos visto, puede realizarse de diversas maneras, de las cuales la más evidente es el reconocimiento de una religión como la religión oficial del estado. Encontramos un análisis más profundo de este hecho en el artículo “Which countries have state religions?”⁴⁷³ donde los autores estudian la posibilidad de la existencia de una religión estatal⁴⁷⁴. Dado que es uno de los elementos constantes en los otros análisis desarrollados por los autores en sus estudios, nos centraremos en presentar brevemente sus planteamientos y las conclusiones.

1.1. La religión estatal

Al estudiar los efectos de la presencia de la religión estatal sobre la religiosidad, los autores afirman que la presencia de la misma incrementa la religiosidad, medida en términos de participación y el nivel de creencias. Sin embargo, de acuerdo con las predicciones del modelo de mercado de religiones, la religiosidad se reduce con la regulación gubernamental del mercado de las religiones cuando, por ejemplo, esta regulación consiste en la aprobación o designación de los líderes religiosos etc., cfr. McCleary and Barro (2006).

En el análisis del mecanismo que puede motivar a los estados a establecer una religión estatal los autores se basan en el modelo espacial de Hotelling⁴⁷⁵ de la variedad, ya que *“An important constraint on the monopoly of religion goods is heterogeneity in individual’s preferences. This diversity applies to religious doctrine and tradition, to degree of strictness, and so on.”* (Barro and McCleary 2005, p.

⁴⁷³ Barro and McCleary (2005)

⁴⁷⁴ *“In the present study, we try to explain the choice of state religions. Aside from thy interplay with economic growth, this choice is interesting for economists because, over the past 2000 years, state monopoly over religion has probably been the single most important form of state monopoly in existence. The choice of a state religion is a political calculus that involves interactions between the government and the religion sector.”* (Barro and McCleary 2005, p. 1332)

⁴⁷⁵ Cfr. Nota al pie nº 467, página 419.

1341). En este caso se estudia la posibilidad de que en un mercado sin regulación emerja un monopolio religioso de hecho. Como resultado afirman que en la medida en que la concentración de los adherentes de una religión sea mayor, mayor será la posibilidad de que en un mercado religioso sin regulación exista el monopolio de una religión, por tanto es más probable que exista una religión estatal. Reconocen también la posibilidad de que la presencia de una religión estatal influya en esta concentración. Utilizando el mismo modelo afirman que la mayor concentración de los adherentes a otra religión hará menos probable la existencia de una religión estatal ya que el equilibrio del mercado de religiones permitirá la existencia de la otra religión. Así el modelo predice una relación no-lineal entre el tamaño de la población y la existencia de la religión estatal. Para los países pequeños esta relación es positiva. Sin embargo, una vez que la población es suficientemente grande para sostener la existencia de por lo menos una religión organizada, la relación se vuelve negativa. Por tanto *"the effect of population on the probability of state religion would be negative in the main range of experience."* (Barro and McCleary 2005, p. 1347). El modelo aquí utilizado sin embargo no ofrece una respuesta clara a la pregunta por la relación entre el crecimiento económico y la existencia de una religión estatal. El punto central de este análisis versaría sobre la relación entre el PIB per cápita y la demanda en el mercado de religiones. Aunque en otros estudios se afirma que el incremento de la calidad de vida conlleva a un pequeño aunque estadísticamente significativo decrecimiento en la participación religiosa, cfr. Inglehart and Baker (2000) y McCleary and Barro (2006), sin embargo el efecto total de un incremento en el PIB per cápita sobre el número de las empresas religiosas en una situación de equilibrio es ambiguo en el modelo presentado en base al modelo de Hotelling. *"Consequentl, per capita GDP has an ambiguous effect on the probability of state religion."* (Barro and McCleary 2005, p. 1348).

El hallazgo más importante de los análisis de los datos estadísticos en el marco del modelo de Hotelling lleva a la conclusión que es la concentración religiosa que causa la existencia de una religión estatal y no al revés. Por lo tanto, el incremento de la fracción de la población que se adhiere a la religión principal incrementa la probabilidad de la religión estatal. Esta relación no depende de la

identidad de la religión principal, por ejemplo, si ésta es o no monoteísta. De modo que tanto los resultados teóricos como los empíricos del análisis desarrollado por los autores y presentado en este estudio implican que es el tamaño del mercado – medido en términos de la población – que tiene un efecto no lineal sobre la probabilidad de la religión estatal. *“For very small countries, an increase in population raises the probability of state religion. However, when the population exceeds 3-4 million, an increase in population reduces the likelihood of state religion.”* (Barro and McCleary 2005, p. 1368).

Antes de proseguir con el estudio del cómo la religión influye en el crecimiento económico, tema del cual queremos ocuparnos en esta parte, hemos de preguntarnos cuál es el impacto sobre la religiosidad de la presencia de una religión estatal de acuerdo con lo que acabamos de ver según el modelo expuesto. La presencia o no de una religión estatal es un elemento importante en el modelo de mercado de la religión ya que la religiosidad, representada en términos de la participación religiosa y creencias, depende de la presencia de la religión estatal, la regulación estatal del mercado religioso y el grado del pluralismo religioso. Estos temas son precisamente los que se plantean los autores en el artículo “Religion and Political Economy in an International Panel”⁴⁷⁶ al interesarse por la naturaleza de esta interdependencia que establece el modelo del mercado de religiones entre la religiosidad y los dos elementos que hemos señalado antes, a saber, la presencia de la religión estatal y la intervención estatal en las religiones. La presencia de una religión estatal parece incrementar la religiosidad probablemente debido a, como apuntan en su análisis, los subsidios que ofrece el estado⁴⁷⁷. Sin embargo la intervención estatal en las religiones mediante la asignación o aprobación de los líderes religiosos, o la reducción del pluralismo religioso tiene efectos contrarios sobre la religiosidad. Mediante el análisis de los datos sobre la religiosidad tales como la asistencia a la iglesia y creencias religiosas recogidas en World Values Survey (para los años 1981-84; 1990-93; 1995-97); y los reportes sobre la religión de

⁴⁷⁶ McCleary and Barro (2006)

⁴⁷⁷ “Economic reasoning suggests that these subsidies would encourage formal religious activity. For example, if the government pays for church employees and buildings, we would expect to see more such employees and buildings. More personnel and improved facilities may, in turn, attract more churchgoers. The point is that, through subsidies, a state religion might have a positive effect on religious participation.” (Barro and McCleary 2003, p. 761)

International Social Survey Programme (para los años 1990-93; 1998-2000; y Gallup Millennium Survey (del año 1999) los autores estudian los postulados presentados en el modelo del mercado de religiones. De entre las observaciones conclusivas hemos destacar aquellas afirmaciones a las que apuntábamos ya anteriormente.

"We found that the presence of a state religion tended to raise church attendance, religiousness, and some measures of religious belief. We think that these effects arise because of the subsidies that typically flow to the established religions. However, religiosity tended to decline in response to government regulation of the religion market (...) Greater religious pluralism, measured by the diversity of adherence among the major religions, tended to rise church attendance. However, pluralism was not significantly related to religious beliefs or religiousness." (McCleary and Barro 2006, p. 172).

Habiendo analizado en el mismo artículo la relación entre la religiosidad y el crecimiento económico afirman que las distintas medidas de la religiosidad tienden a disminuir a medida que aumenta el indicador de desarrollo económico - el PIB per cápita. Además, los resultados de la estimación instrumental indican que este vínculo representa la relación de causalidad del desarrollo económico sobre la religiosidad, y no al revés. En el análisis se han estimado también las relaciones entre las variables que se han utilizado como indicadores de las diversas dimensiones del crecimiento, tales como la educación, el grado de la urbanización, la esperanza de vida y la composición de la población según las edades. Así la religiosidad presenta una relación positiva con la educación, y negativa con la urbanización. En la mayoría de los casos estaba positivamente relacionada con la porción de la población por debajo de los 15 años. Presentaba sin embargo muy poca relación con la esperanza de vida y la porción de la población por encima de los 65 años. Concluyen con una observación que nos parece muy interesante, en la que afirman: *"Moreover, once we held fixed these specific aspects of economic development, we found that religiosity was virtually unrelated to per capita GDP."* (McCleary and Barro 2006, p. 173). Esta afirmación parece interesante si la contrastamos con algunos resultados preliminares presentados en la ponencia para el simposio "Religion-Factor Research: Personal

and Social Transformation” organizado por la fundación John Templeton⁴⁷⁸ *“Holding fixed a country’s starting per capita GDP and an array of political and institutional variables, growth appears to be negatively related to church attendance and positively related to measures of religious beliefs. The three belief measures considered thus far – in heaven, hell and an after-life – are hard to distinguish in terms of the strongest relationship with growth.” (Barro and McCleary 2002, p. 18).*

1.2. La religión y el crecimiento económico

Muchos investigadores al estudiar el tema de los factores que propulsan el crecimiento económico afirman la importancia de los elementos que recojan la parte de la herencia cultural de una nación. *“Culture is usually thought to influence economic outcomes by affecting personal traits such as honesty and work ethic. Religion is one important dimension of culture. (...) Nevertheless, economists have rarely included religion or other measures of culture as determinants of economic growth.” (Barro and McCleary 2003, p. 760)*⁴⁷⁹. Los autores asumen que las *fuerzas de la oferta y de la demanda* se combinan para influir en nivel de la participación religiosa y en las creencias. El objetivo principal de su trabajo no consiste en analizar la validez de la hipótesis de secularización o del modelo de

⁴⁷⁸ Barro and McCleary (2002)

⁴⁷⁹ Como ejemplos de quienes han tenido en cuenta estos elementos los autores presentan los estudios de Landes (1999) e Inglehart and Baker (2000). Ahora bien, nos parece importante llamar la atención sobre la afirmación que aquí se presenta. Al afirmar que *“(...) economists have rarely included religion (...)”* surge de inmediato la pregunta por el fundamento de la misma. ¿A qué *“economistas”* se refieren los autores?, y ¿qué concepción de *religión* no ha sido incorporada en los estudios sobre el crecimiento económico? Naturalmente no podemos desarrollar el análisis sobre estos dos elementos en este lugar. Sin embargo, como resultado de nuestra investigación podemos afirmar que *efectivamente* los autores adscritos a un determinado sistema doctrinal han – generalmente – omitido las referencias a los aspectos religiosos, debido, principalmente a las estructuras de enunciados antropológicos que adoptaban en su estudio (Véase por ejemplo la cita de Marshall que reproducimos en la página 51. Pareto afirmaba: *“Se yerra, así, gravemente, cuando se acusa a quien estudia las acciones económicas – o al homo œconomicus – de descuidar, o, incluso, de desdeñar las acciones morales, religiosas, etc. – es decir al homo ethicus, al homo religiosus, etc. –; (...) Se comete el mismo error cuando se acusa a la economía política de no tener en cuenta a la moral: es como si se acusase a la teoría de ajedrez de no tener en cuenta el arte culinario.” (Pareto, V. Manual of Political Economy. Op. Cit. p. 18, en Rubio de Urquía 1999).* Por tanto, podemos admitir como cierta la afirmación que muchos economistas del ámbito del sistema doctrinal neoclásico han omitido las referencias a la religión, precisamente debido a la única posible concepción de la religión en el sentido restrictivo de la misma. Pero no podemos admitir la referencia general a *los economistas* ya que – sencillamente – tras el análisis de los textos de los diversos autores (a algunos de los cuales nos hemos referido en el capítulo 1, apartado 1.2.B. *supra* – y otros recogidos en Rubio de Urquía (1999) esta afirmación, presentada de esta forma, resulta insostenible.

mercado de las religiones, sino más bien en estudiar los determinantes, o - como los mismos autores afirman - por lo menos las correlaciones - de la religiosidad para facilitar el análisis de los efectos de la religión en el crecimiento económico. *"Specifically, our study of religiosity suggest instrumental variables that can be used to pin down the direction of causation from religion to economic performance, rather than the reverse."* (Barro and McCleary 2003, p. 761)⁴⁸⁰. Al analizar por tanto la influencia de la religión sobre el crecimiento económico, los autores asumen que la religión afecta a las variables económicas principalmente fomentando los rasgos (o características) individuales de honestidad, trabajo ético, ahorro y la apertura a los demás⁴⁸¹. Así, la religión organizada y más específicamente la asistencia a los actos religiosos, afectarán el desempeño económico de forma indirecta, es decir a través de las creencias religiosas. *"Hence, we envision a chain whereby church attendance affects religious beliefs, which affect individual traits, which affect individual and aggregate economic outcomes. (...) we view religious beliefs as an output of the religion sector, and we view church attendance as an input to this sector."* (Barro and McCleary 2003, p. 772). Omitimos en nuestra exposición, por exceder nuestro interés específico, el comentario de los datos numéricos obtenidos de las diversas estimaciones, y queremos subrayar de manera resumida algunas conclusiones que presentan los autores en su estudio.

Los resultados muestran que para un nivel de creencias dado, un incremento en la asistencia a la iglesia tiende a reducir el crecimiento económico. Esto se debe principalmente a que este incremento implicará el uso de más recursos por el sector de la religión, tanto el tiempo como los medios materiales. Por el contrario, para unos niveles de asistencia dados, el incremento en alguna de las creencias - en el cielo, infierno o la otra vida - tienden a incrementar el

⁴⁸⁰ Al mismo problema de la orientación de causalidad apuntaba Barro en otro artículo. Al presentar las fuentes de los datos estadísticos utilizados para el análisis de la religiosidad afirma: *"But these data sources alone are not enough basis for firm conclusions about the role of religion in economic growth, since identifying the precise direction of causation is problematic. While the goal is to understand the effects of religiosity on economic growth, as measured by national levels of worship attendance and religious beliefs, there may be reverse effect of economic development on religiosity. This reverse channel has, in fact, been the focus of substantial literature in the sociology of religion"* (Barro 2004, p. 65)

⁴⁸¹ *"For example. Beliefs in heaven and hell might affect these traits by creating perceived rewards and punishments that relate to «good» and «bad» lifetime behavior."* (Barro and McCleary 2003, p. 771)

crecimiento económico⁴⁸². Es interesante la observación que hacen los autores refiriéndose a la naturaleza de estas creencias. *"There is some indication that the fear of hell is more potent for economic growth than is the prospect of heaven."* (Barro and McCleary 2003, p.779). Ahora bien, el resultado final dependerá de la relación que exista entre la asistencia a la iglesia y el nivel de las creencias, lo cual, como apuntan los autores, puede constituir un interesante tema de estudio y análisis. Los autores conjeturan que creencias religiosas más fuertes estimulan el crecimiento ya que ayudan a sostener comportamientos individuales específicos que mejoran la productividad, aunque apuntan a la necesidad de profundizar en el estudio de la naturaleza de la relación entre las creencias religiosas y las características individuales tales como la honestidad, la ética, el ahorro etc. Reconocen que los hallazgos sobre los efectos económicos de la religión, resultado de sus investigaciones, son *"muy interesantes y provocativos, aunque preliminares"*, y son suficientes avivar el interés por las investigaciones adicionales que pueden evaluar los efectos de la religiosidad en las variables políticas y sociales, incluida la democracia, el estado de derecho, la fertilidad y la salud. *"This further research will likely modify our findings and may overturn some of them. However, the overarching conclusion of this research is inescapable: a state's religion has an important influences on its economic performance."* (Barro 2004, p. 67).

Un análisis más detallado de la relación de la religión y el crecimiento económico, estudiando más detenidamente la interrelaciones existentes entre los distintos indicadores de las dos variables, encontramos en el artículo "Religion and Economy" publicado en el año 2006⁴⁸³. Tal y como apuntábamos en la introducción a este apartado, la religión puede ser tratada tanto como variable dependiente como si la consideramos como variable independiente.

⁴⁸² *"It should be noted, however, that the positive link between religious beliefs and economic growth depends on the nature of religious doctrine. Beliefs are growth-enhancing if the perceived punishments and rewards reinforce good behavior such as honesty and hard work"* (Barro 2004, p. 66). Un estudio más detallado de los incentivos económicos en las doctrinas religiosas mediante los mecanismos de méritos para alcanzar la salvación o ser condenado remitimos al artículo de Rachel McCleary del año 2007. Nos parece interesante una de las afirmaciones conclusivas del artículo, en la que la autora afirma: *"The leading world religions have different ways to motivate economic activity; for example, by the ways they promote work ethic, frugality, and honesty. Overall, despite the differences in motivational mechanisms, it is not clear that one religion is more supportive than another of economic productivity. This is a reasonable observation given the previous analysis."* (McCleary 2007, p. 68).

⁴⁸³ McCleary and Barro (2006)

Presentando los postulados de la tesis de secularización, donde la religión es analizada por el lado de la demanda, parece que el crecimiento económico reduce la participación individual en los servicios religiosos, la oración personal, las creencias religiosas y la influencia de una religión organizada en las políticas gubernamentales. Analizado a un nivel más general, un incremento en el grado de la educación implicaría un decrecimiento de la religiosidad. Analizando la religión por el lado de la oferta, tal como hemos visto al referir los modelos de mercado de religión, tendríamos que a menor control y regulación de la religión será mayor la calidad y cantidad de productos religiosos y por lo tanto se incrementará la participación. Al tratar la religión como variable independiente, los modelos, basados principalmente en la concepción weberiana, establecen que la religión puede influir en el trabajo ético, la honestidad, la caridad, el ahorro etc. Por tanto un incremento en la religiosidad puede llevar a un crecimiento económico si asumimos que la mayor participación tiene sus efectos positivos en los niveles de creencia. Este presupuesto es importante, ya que la misma participación puede ser simplemente un reflejo de lo que se ha denominado, como construcción de capital social⁴⁸⁴. Aquí sin embargo asumimos que la religión es algo más que un solo “social club”⁴⁸⁵.

Los autores reconocen un carácter especial de la religión. Las doctrinas que tratan sobre las recompensas en el mundo futuro pueden tanto incentivar el comportamiento honesto y el esfuerzo en este mundo, como inducir a comportamientos anti-sociales y violentos. En cualquier contexto, el capital social y los aspectos culturales de la religión – servicios religiosos, ritos, escuelas religiosas – son significativas solamente en la medida en que influyen en las creencias y, como consecuencia, en el comportamiento.⁴⁸⁶ De ahí también la importancia de estudio de qué manera cada credo religioso potencia o promueve los mecanismos del esfuerzo personal y de la acumulación de las riquezas.

⁴⁸⁴ Sobre la construcción del capital social por parte de las Iglesias ver los modelos de las Iglesias como empresas y su papel en la sociedad (Capítulo 7, apartado 3.)

⁴⁸⁵ Cfr. Modelo de clubes aplicado a la religión – capítulo 7, apartado 4.1. *supra*.

⁴⁸⁶ *“In fact, for given beliefs, more time spent on communal activities would tend to be an economic drag, at least as measured by market output (GDP). Moreover, the costs of formal religion include not only the time of congregants and religious officials but also the resources expended on buildings, precious objects and so on. Our general view is that believing relative to belonging (or attending) is the main channel through which religion matters for economic and other outcomes.” (McCleary and Barro 2006, p.51).*

De igual manera que en otros estudios, a los que nos hemos referido anteriormente, presentan los análisis cuantitativos, realizando estimaciones de modelos de crecimiento económico en los que incluyen las variables que recogen los datos de la religiosidad. Así encontramos modelos en los cuales se estima las variables de la religiosidad, a saber: la asistencia semanal o mensual a los actos y servicios religiosos, oración personal por lo menos una vez por semana, la creencia en el cielo, en el infierno, en la vida futura, en la existencia de un dios. Los datos de estas variables que quieren reflejar la religiosidad provienen de las encuestas personales sobre estos aspectos. Como variables independientes se utiliza la tasa de crecimiento del PIB per cápita, el PIB per cápita real, la existencia de la religión estatal, el grado de la regulación estatal de las religiones y el grado del pluralismo religioso. Los resultados de esta estimación muestran que el PIB per cápita tiene un efecto significativamente negativo sobre todos los indicadores de la religiosidad. La presencia de una religión estatal está positivamente relacionada con la atención a los actos religiosos y con las creencias en el infierno y la vida futura. Los otros resultados son iguales que en los estudios anteriores, cfr. McCleary and Barro (2006, p.62).

Al estudiar la relación que existe entre el crecimiento económico (variable endógena – representado por la tasa de crecimiento del PIB per cápita) y la religiosidad, incluyen entre las variables exógenas – además de las medidas de religiosidad (en este caso la asistencia mensual a los servicios religiosos y la creencia en el infierno) – el logaritmo del PIB per cápita al inicio de cada período, los valores iniciales de la esperanza de vida y de los años de escolarización, la medida de apertura internacional, la tasa de crecimiento en términos del comercio, indicadores del estado de derecho y de la democracia, el logaritmo de la tasa de fertilidad y el ratio de inversiones/PIB.

Entre los resultados de las estimaciones encontramos que la creencia en el infierno tiene un coeficiente significativamente positivo, mientras que la asistencia mensual tiene un coeficiente significativamente negativo. Los resultados son parecidos si se sustituye la creencia en el infierno por la creencia en el cielo o en una vida futura. Por ello los autores hacen el énfasis más sobre la creencia referente a la existencia de una vida después de la muerte de forma más

genérica, en vez de insistir en la distinción entre el castigo del infierno y el premio del cielo. Las estimaciones son repetidas incluyendo también la diversificación entre las religiones principales, lo cual solamente apuntamos aquí, son entrar en los detalles.

Finalmente, los autores presentan también los resultados preliminares de una evaluación de qué manera las creencias religiosas mejoran el crecimiento económico mediante la formación de las características y valores individuales. Obteniendo, por ejemplo, como resultado de la estimación de la variable “work ethic”⁴⁸⁷ en función de tres variables: creencia en el infierno, log PIB per cápita y si la persona procedía de un país del antiguo bloque comunista, la siguiente ecuación:

$$\text{Work ethic} = 1,20 + 0,200(\text{belief in hell}) - 0,091(\log \text{ per capita GDP}) + \\ 0,037(\text{ex-communist})$$

Con $R^2=0,55$ y los errores estándar (0,28); (0,098); (0,027) y (0,052) respectivamente.

Entre otros estudios de estos autores sobre la importancia de la religión sobre el crecimiento económico encontramos un análisis de los datos de las conversiones⁴⁸⁸ donde estudian también el impacto sobre el crecimiento económico afirmando en las conclusiones:

“In a theoretical model, the frequency of religious conversion depends on factors that influence the cost of switching and the cost of having the “wrong” religion. These theoretical concepts suggested explanatory variables to use in our empirical analysis of country-level religious-conversion rates. We report several empirical findings that accord with the underlying theory: the religious-conversion rate is positively related to the extent of religious pluralism, gauged by the composition of adherence shares; negatively related to government restrictions that inhibit religious conversion; positively related

⁴⁸⁷ “For work ethic, we used the fraction of persons indicating that they thought that valuing hard work was an important trait for children to learn at home.” (McCleary and Barro 2006, p. 70)

⁴⁸⁸ Barro and Hwang (2007)

to levels of education; and negatively related to a history of Communism. Given these variables, conversion rates were not much related to per capita GDP, the presence of state religion, and the extent of religiosity.” (Barro and Hwang 2007, p. 28).

Finalmente remitimos al artículo de Rachel McCleary⁴⁸⁹ donde al estudiar nuevamente la relación entre la religión y el crecimiento económico, se centra en los mecanismos que ofrece la religión para promover el comportamiento social y los valores individuales que promuevan la productividad y el crecimiento económico:

“Is religion detrimental to economic growth? Perhaps John Wesley’s conclusion that economic growth will decrease religiosity need not be absolutely the case. If people spend too much time on productive activities relative to religious activities, then they will become less religious. If children are not taught religious values and beliefs, then they themselves will not be religious, and, perhaps, not productive. Furthermore, if societal expectations accompanying educational attainment are not met, people will resort to nonproductive activities, such as crime and terrorism. With nonproductive time on their hands and grievance against society, people will engage in destructive behavior. However, a virtuous cycle occurs when people believe relative to belonging. That is, people hold religious beliefs but do not spend enormous amounts of resources (time, income, talents) on their religion. Finally, religious beliefs that promote hard work, thrift, and honesty can be found across the world’s major religions. The key question is: How does a society promote these values and in what circumstances does it, intentionally or unintentionally, discard them?” (McCleary 2008, p. 11).

⁴⁸⁹ McCleary (2008)

2. Aplicaciones a los modelos de sociología de la religión: el crecimiento de los Testigos de Jehová.

En el artículo de Rodney Stark y Lawrence Iannaccone, titulado “Why the Jehovah’s Witnesses grow so rapidly: a theoretical application”⁴⁹⁰ y publicado en el año 1997 en *Journal of Contemporary Religion*, los autores aplican el modelo teórico presentado anteriormente⁴⁹¹ al estudio y la explicación del crecimiento de un grupo religioso. Sin entrar en los detalles del análisis histórico por un lado, y del análisis de los datos estadísticos aportados por los autores, por otro, presentaremos solamente los puntos fundamentales y las conclusiones principales de este modelo.

“[W]e apply a theoretical model of why religious movements succeed to see how well it explains Witness growth. We will examine whether (and to what extent) the Witness satisfy each element of the theory.” (Stark and Iannaccone 1997, p. 134).

El modelo, tal y como lo presentan los autores puede resumirse en las siguientes proposiciones:

1. Los nuevos movimientos religiosos son propensos a tener éxito en la medida en que mantengan una continuidad cultural con la fe convencional de las sociedades en las que buscan adherentes.
2. Los nuevos movimientos religiosos son propensos a tener éxito en la medida en que sus doctrinas sean no-empíricas.
3. Los nuevos movimientos religiosos son propensos a tener éxito en la medida en que mantienen un nivel medio de tensión con su entorno - son estrictos, pero no demasiado estrictos.
4. Los movimientos religiosos tendrán éxito en la medida en que tengan líderes legítimos con la suficiente autoridad para ser eficaces.

⁴⁹⁰ Stark and Iannaccone (1997)

⁴⁹¹ El modelo teórico está presentado en el artículo de Stark “Why Religious Movements Succeed or Fail: A Revised General Mode” *Journal of Contemporary Religion* 11, 133-146.

- a. Autoridad adecuada requiere clara justificación doctrinal para un liderazgo eficaz y legítimo.
 - b. La autoridad es considerada como más legítima, y gana en eficacia, en la medida en que los miembros se perciben a sí mismos como participantes en el sistema de autoridad o de gobierno.
5. Los movimientos religiosos crecerán en la medida en que puedan generar una gran cantidad de voluntarios esforzados y motivados dispuestos a colaborar o hacer proselitismo.
6. Los movimientos religiosos deben propiciar un nivel de fecundidad suficiente para compensar la mortalidad de los miembros.
7. En igualdad de condiciones, las nuevas y no convencionales organizaciones religiosas prosperarán en la medida en que compitan contra las locales organizaciones religiosas débiles y convencionales dentro de una economía religiosa relativamente poco regulada.
8. Los movimientos religiosos tendrán éxito en la medida en que sostengan fuertes vínculos internos, sin dejar de ser una red social abierta, capaz de formar y mantener estrechos lazos con las personas ajenas a los mismos.
9. Los movimientos religiosos seguirán creciendo en la medida en que mantengan la tensión suficiente con su entorno - permaneciendo lo suficientemente estrictos.
10. Los movimientos religiosos deben mantener un adecuado trato hacia los jóvenes como para minimizar tanto la deserción como la tentación de un reducido rigor.

Como podemos observar, estas proposiciones, a nivel general, y aplicadas en el caso concreto como el estudiado de los Testigos de Jehová, componen un modelo de grupos (movimientos) religiosos, de corte más bien sociológico – que se corresponde con las aportaciones de Rodney Stark en el campo de la sociología de la religión. Ahora bien, al analizar los modelos teórico económicos del comportamiento de los grupos religiosos desarrollados por Lawrence Iannaccone, hemos visto que las aportaciones de la ciencia económica en este campo han motivado a un nuevo análisis de las religiones sobre todo, precisamente, desde la sociología. Además, al analizar de modo muy sucinto este

modelo como el que aquí exponemos, podemos identificar con precisión aquellos elementos que predecía la teoría económica como resultados explicables con los modelos: las imposiciones por parte de los grupos religiosos para mantener un cierto nivel de *estrictéz* (cfr. Sacrifice and stigma, etc.), la elección bajo incertidumbre debida al carácter de los bienes religiosos que conllevan riesgo que motiva a estructurar los grupos de tal manera que se apoyen también en el trabajo voluntario, la competitividad en el mercado libre de las religiones, la creación de redes sociales internas como respuesta a las prohibiciones y restricciones en la participación en otros grupos religiosos, etc.

Vemos de esta manera, cómo las predicciones de los modelos teórico económicos, con sus correspondientes supuestos básicos, son incorporadas en otros modelos del comportamiento religioso, analizado este desde un enfoque un tanto diverso, aunque no totalmente opuesto. Es más, nos parece interesante, aunque excede los límites de este trabajo, preguntarse, hasta qué punto estos modelos, al compartir los presupuestos básicos, pueden considerarse “distintos”, aunque pertenecientes a dos ramas distintas de ciencias sociales.

3. Aplicaciones de los modelos al estudio de la historia de las religiones

3.1. Modelo de rent-seeking de la Iglesia medieval.

“This article treats the institutional Roman Catholic Church of the Middle Ages as an economic organization and utilizes certain tools of modern economics- specially the theories of monopoly, rent seeking, and industrial organization- to explain the economic behavior of the medieval church. Proceeding from the general to the specific, we attempt to test the usefulness of this analytical framework by examining church policy on usury in the context of a static, monopoly model.” (Ekelund, Hebert et al. 1989, p. 307).

Los autores afirman que ciertamente hubo gran variación de práctica religiosa en toda Europa occidental de la Edad Media, por lo que la investigación económica tiene que apoyarse más en la evidencia cualitativa que cuantitativa. A pesar de ello, el modelo estático de monopolio ofrece considerable poder explicativo. La aplicabilidad del modelo se extiende a muchas y diferentes directrices doctrinales e institucionales dentro de la iglesia medieval, cuya amplia extensión funcionaba como una multinacional burocracia de enorme poder económico.

Según el autor las teorías sobre el comportamiento humano se pueden clasificar en espirituales y económicas. La principal dificultad de los modelos contruidos sobre los principios espirituales es que requieren extra-económicos supuestos que estrechan la credibilidad de análisis científico: *“One way to overcome this shortcoming is to reformulate the spiritual hypothesis in economic terms. The analog of the spiritual hypothesis in economic analysis is the public-interest theory of government, in which spiritual goals become a collective expression of the common good. (...) In contrast to spiritual hypotheses, economic hypotheses have the advantage of scientific rigor*^[492]*. (...)”* (Ekelund, Hebert et al. 1989, p. 308).

Partiendo de dos hipótesis alternativas, para – como afirman los autores – *“mantener el rigor científico”*, podemos elaborar dos modelos. Asumiendo que el objetivo consiste en la maximización de ganancia (*profit*) obtendremos un modelo estático. Asumiendo, por el contrario, que el objetivo consiste en la maximización de las ventas (*sells*) obtendremos un modelo dinámico. Los autores escogen el modelo estático, como marco de estudio más apropiado para el análisis histórico.⁴⁹³

Su investigación sobre la usura, la práctica claramente más cercana a la actividad comúnmente denominada como económica en la iglesia medieval,

⁴⁹² Obsérvese que esta afirmación, que reproducimos en la cita, es consecuencia lógica de una determinada concepción de la ciencia, en general, y la ciencia económica en particular. Volveremos sobre este tema en el análisis que desarrollaremos en el capítulo 15, apartado 8 *infra*, al analizar el uso de los formalismos matemáticos en los modelos.

⁴⁹³ *“Ultimately, the purpose of this paper is not to advance the definitive model of church behavior, but to break down existing entry barriers in a field of intellectual enterprise that economists traditionally have been reluctant to enter.”* (Ekelund, Hebert et al. 1989, p. 311)

sugiere lo siguiente: (1) que la doctrina de la usura no era más que una ficha en un mosaico más amplio de organización monopólica, y (2) que la usura y otras políticas de la iglesia medieval adquieren un nuevo significado al interpretarlas de forma explícita en un marco económico. La fe proclamaba que la meta y el resultado final de todas las acciones consistía en asegurarse la salvación eterna, un producto que la Iglesia medieval comercializaba a través de los monopolios locales. Lo importante, por eso, era mantener la inelasticidad del precio de la salvación, y del producto “condiciones para salvarse”⁴⁹⁴. La iglesia se *reservó* (y lo defendió sistemáticamente) el derecho de interpretar las escrituras, al que se han unido los esfuerzos por desterrar a los herejes para salvaguardar la pureza de la doctrina. *“Although this kind of behavior is consistent with the church’s stated spiritual goals, it is likewise consistent with economic postulates regarding threats to entry confronting the papal monopoly.”* (Ekelund, Hebert et al. 1989, p. 313).

Otro tema que salta a la vista en el análisis económico de la iglesia es el del tráfico de los bienes como la simonía, los puestos eclesiales y sobre todo referente a las indulgencias: los clérigos, a través de la confesión tenían buen estudio de mercado para conocer la elasticidad del bien de la indulgencia. Además ellos eran, precisamente, intermediarios en la venta de las indulgencias que ofrecía el Papa, con la condición de pagar el impuesto anual.

“Although its motivation may have been entirely spiritual, it should be noted that the medieval church was unable to revise a means of solving the successive monopoly problem to which the sale of indulgences gave rise.” (Ekelund, Hebert et al. 1989, p. 314).

El papado establecía nuevas formas de recaudación, para percibir los ingresos directamente, extrayéndolos – a los monasterios – de la autoridad del obispo, con lo cual tenían que pagar una suma anual. De acuerdo con la teoría actual, las empresas de este tipo buscarán diversificar los impuestos

⁴⁹⁴ “In return for variety of payments, not all monetary, the church dispensed such goods as ritual, solace, appeasement, status, and ultimately, salvation. The preconditions for active rent seeking were thereby woven into the institutional fabric of the medieval church, notwithstanding its role as a supplier of spiritual goods. Whether or not the church took advantage of opportunities to seek rents is, of course, an empirical question that is difficult to resolve fully centuries after the fact.” (Ekelund, Hebert et al. 1989, p. 312)

dependiendo del tamaño del mercado, etc. Aunque los datos exactos sobre el grado de *sofisticación* de la iglesia en aquella época son difíciles de recopilar es de suponer que las actividades orientadas a la búsqueda de beneficios (*profit seeking*) realizadas por un estrato “jerárquico” dado, podrían ser (y frecuentemente lo eran) desechadas por los estratos jerárquicos más altos que buscaban el mismo fin, lo cual constituye la característica propia de las situaciones de monopolio. Como ejemplo de esta actuación presenta el caso del monasterio de Abingdon en Inglaterra, que en el año 1396 acudió a Roma para resolver el conflicto con la parroquia, en el terreno de la cual se encontraba, referente a las cuotas y pagos por la sepultura. “*This practice is difficult to reconcile with the spiritual hypothesis.*” (Ekelund, Hebert et al. 1989, p. 316).

La misma estructura organizativa estaba diseñada, según los autores, para mejor administración de monopolio que ostentaba la iglesia medieval. En la cabeza de la misma en el Vaticano estaba el *camerarius* – quien revisaba todo, era un *ministro de finanzas*, o de hacienda etc. en el sentido moderno. Debajo tenía a los agentes fiscales locales y regionales (legados y nuncios) encargados de recolectar y supervisar la recogida de impuestos, pagas etc. y enviarlos a Roma.

Comentan también la historia de los Medici en Roma y de la compañía de aluminio. El análisis histórico excede el interés de nuestro presente trabajo, por lo cual no entraremos en los detalles de la exposición. No así sin embargo en cuanto a las implicaciones desde el punto de vista económico. Nos parece interesante el siguiente comentario: “*although this incident does not prove that the church acted in monopoly fashion regarding salvation, it presents yet another instance of the clash of economic interests with spiritual (i.e., public) interests within the church’s sphere of influence.*” (Ekelund, Hebert et al. 1989, p. 319).

El núcleo central del artículo, sin embargo está dedicado al análisis de la doctrina de la usura en la iglesia medieval. La hipótesis implica que cuando la iglesia era un prestamista, establecía los precios de sus préstamos *ad-intra* de la iglesia según las tasas de mercado con lo cual podía extraer las rentas. Cuando

era prestataria, utilizaba la doctrina⁴⁹⁵ para reducir los costes de ciertos préstamos y en consecuencia extraer también las rentas de sus prestamistas. En otras ocasiones utilizaba la doctrina para aumentar las contribuciones. Los autores afirman que esta hipótesis es coherente con las actividades de la búsqueda de rentas en una situación de monopolio, y se ajusta a los objetivos tanto monetarios como no monetarios, que a menudo se entrelazaban en la iglesia medieval, *cfr. Ekelund, Hebert et al. (1989, p. 323)*.

La iglesia era una organización compleja y extendida que se ocupaba de los temas espirituales y mundanos, por tanto es poco probable que la discusión solamente basada en elementos económicos resuelva todo. Ahora bien, teniendo en cuenta otras explicaciones concluye que la caracterización de monopolio/*rent-seeking* es la que mejor explica lo que conocemos por la historia.

Siguiendo a Weber y a Tawney, muchos científicos han argumentado que la prohibición de usura ha frenado el desarrollo del capitalismo. Sin embargo, el autor afirma lo contrario:

“Contrariwise, our model suggests that the church’s success at rent seeking through usury and other monopoly-maintenance policies may have inadvertently and unintentionally encouraged temporal market developments.” (Ekelund, Hebert et al. 1989, p. 380).

3.2. Modelo de innovación doctrinal.

Entre otros modelos que desde el enfoque de la ciencia económica estudian el comportamiento de las iglesias nos parece interesante comentar el análisis desarrollado por Ekelund, Hebert et al. y presentado en el artículo “The economics of sin and redemption. Purgatory as a market-pull innovation?”⁴⁹⁶ Los autores estudian algunos elementos doctrinales de la iglesia católica medieval,

⁴⁹⁵ “The development of doctrine is affected to some degree by the economic incentives of its proponents, and analysts should be able to trace over time the impact of these incentives on the development of doctrine. The Scholastics, no more than the mercantilists of the next era, were not totally disinterested writers; after all, they were employees of the church.” (Ekelund, Hebert et al. 1989, p.329)

⁴⁹⁶ Ekelund, Hebert et al. (1992)

como la confesión, las indulgencias, los jubileos y, de manera especial, el purgatorio⁴⁹⁷.

Centran su análisis en el estudio de la innovación como un elemento clave en el comportamiento de la iglesia medieval, considerada, como afirman, generalmente como una institución no-económica. Adoptando las premisas básicas de la economía de la religión y la interpretación de los datos empíricos de la historia de la iglesia medieval, dentro del paradigma de la economía de la innovación, establecen una justificación económica para la invención del purgatorio. Concluyen que este razonamiento no es solamente coherente con las afirmaciones de los historiadores de la iglesia, sino que también apunta hacia una teoría general del por qué, en primer lugar, surgen las instituciones y doctrinas y, en segundo lugar, cómo cambian con el tiempo.

Aplicando los modelos de innovación económica, los autores postulan que los ajustes doctrinales han sido resultado de la dinámica económica que rige el comportamiento de la Iglesia. Este mismo análisis se aplica incluso a la reforma iniciada por Lutero en el siglo XVI. Los autores parten del supuesto que la iglesia se comporta como una empresa que busca maximizar los beneficios, para lo cual se sirve de las modificaciones o innovaciones en sus prescripciones y enseñanzas. Sin embargo no se detienen en explicitar, además de lo aquí expuesto, de la relación que pueda existir entre la economía y la religión. De hecho, una vez asumido el supuesto del comportamiento de la iglesia solo y exclusivamente como una empresa, es indiferente si tratamos de las finanzas o de las doctrinas de la misma. La principal conclusión que presentan los autores consiste en afirmar que la invención del purgatorio por la iglesia medieval ha sido un efecto que se puede explicar con el enfoque económico de la innovación. Tal y como hemos visto en la revisión de los modelos, algunos autores han utilizado este mismo argumento al explicar la existencia de lo que han

⁴⁹⁷ En la teología católica y copta, el purgatorio es un estado transitorio de purificación y expiación donde, después de su muerte, las personas que han muerto sin pecado mortal pero que han cometido pecados leves no perdonados o graves ya perdonados en vida pero sin satisfacción penitencial por parte del creyente, tienen que purificarse de esas manchas a causa de la pena temporal contraída para poder acceder a la visión beatífica de Dios.

denominado “ajustes estratégicos” como es el caso de Iannaccone en su exposición de la Teoría de Fundamentalismo⁴⁹⁸.

Ahora bien, la base en la que apoyan su estudio la encontramos en el libro de Jacques Le Goff *La Naissance du purgatoire*”, publicado en el año 1981⁴⁹⁹. El autor no se preocupa por la discusión teológica, sino que centra su análisis en el estudio de la aparición de la doctrina explícita sobre la existencia de un lugar intermedio entre el cielo y el infierno que se ha ido desarrollando debido a la relación entre la fe y la sociedad, las estructuras mentales, e incluso al papel histórico de la imaginación, o dicho de forma genérica, a los cambios profundos en la realidad social e intelectual de la Edad Media. De esta manera explica cómo la doctrina del purgatorio (cuyo mismo nombre no existía antes) no apareció hasta el siglo XII. Para un análisis más detallado del tema, que sin duda alguna no nos corresponde a nosotros ni sería propio de un estudio de la naturaleza del que estamos desarrollando remitimos al artículo de “La nascita del purgatorio”⁵⁰⁰ donde la autora presenta la visión de Le Goff como “nominalista”⁵⁰¹.

3.3. La innovación doctrinal y rent seeking en la Iglesia Católica Medieval

Acabamos de ver dos modelos en los que, aplicando la teoría económica al estudio de la Iglesia, se proponía una explicación alternativa de la actuación de la Iglesia en materia de recaudación y captación de rentas y las innovaciones doctrinales durante la Edad Media. A continuación expondremos de forma muy breve otro estudio que analiza el comportamiento de la Iglesia Católica uniendo estos dos elementos, es decir, suponiendo a la Iglesia como una empresa cuyo objetivo (o por lo menos uno de los objetivos) consiste en la recaudación de

⁴⁹⁸ Cfr. Capítulo 7, apartado 2.2: Prolongación del modelo – Teoría de Fundamentalismo, *supra*.

⁴⁹⁹ La traducción al inglés, que utilizan los autores fue publicada en el año 1984, cfr. Le Goff (1984)

⁵⁰⁰ Ciccarese (2000)

⁵⁰¹ Para rechazar que el purgatorio “nació” en el siglo XII es necesario centrarse más en la evolución teológica y analizar este elemento de la doctrina católica desde la teología. Por tanto si el purgatorio no “nació” en el siglo XII, las otras razones que podrían motivar su creación, sean estas políticas, sociales o económicas, pierden su validez.

rentas, explica de qué manera la innovación doctrinal y su propagación pueden ser explicados con la teoría económica. A la obra de Hull hemos aludido ya al estudiar los modelos de la Iglesia como empresa y su papel en la sociedad (cfr. capítulo 7, apartado 3). Hull, en algunos casos conjuntamente con otros autores, afirmaba que la Iglesia dispone de instrumentos que resultan ser muy adecuados en la producción de valiosos bienes sociales, entre los cuales sobresalen los mecanismos de promoción de conductas convenientes socialmente y la defensa de los derechos de la propiedad.

En uno de los primeros artículos de Brooks Hull, “Religion, afterlife, and property rights in the high middle ages.”⁵⁰² asume que la iglesia es una empresa que busca maximizar su beneficio (*rent seeking*) a través del control del comportamiento de sus adherentes, para lo cual inventa aquellas doctrinas que mejor sirvan para este fin. Este es el ejemplo de la doctrina del cielo, infierno y del purgatorio, desarrolladas en la edad media⁵⁰³. Implantada por la Iglesia fue promovida sobre todo por dos organizaciones. En primer lugar las órdenes militares, y luego las órdenes mendicantes. En cuerpo del artículo presentará algunos hechos históricos para ilustrar las postuladas por el modelo tácticas de la Iglesia para maximizar los beneficios. Asume en primer lugar, de acuerdo con los modelos procedentes de *EoR*, que la Iglesia puede ser considerada como una empresa:

“A church is modeled as a profit maximizing firm. Although a church might be defined legally as a non-profit organization, the assumption of profit maximization is still appropriate.” (Hull 1989, p. 8).

Lo que quiere aportar el modelo, es la explicación mediante los modelos económicos de los cambios que experimentó la doctrina de la Iglesia Católica. El papel que desempeña la iglesia en la formación de algunas actitudes sociales lo hemos tratado ya anteriormente en nuestro trabajo. En lo que nos interesa insistir en la actual presentación, es en la pretendida – por el autor – capacidad

⁵⁰² Hull (1989)

⁵⁰³ “In this spirit, the following essay reviews an economic theory of religion and uses the theory to explain changes in attitudes toward hell, heaven, and divine retribution in Western Europe during the Middle Ages.” (Hull 1989, pp. 3-4)

de los modelos económicos de predecir y explicar estos cambios⁵⁰⁴. El análisis que presenta se centra en el estudio de los cambios en doctrina de la iglesia y en las actitudes populares respecto a las realidades de la muerte y la recompensa divina. Comenta una explicación ofrecida por Aries⁵⁰⁵ en la que el autor considera que los cambios se debían principalmente al trasladar la atención a las personas consideradas como miembros de una comunidad a otorgar más importancia a la identidad individual. Sin embargo, Hull quiere ofrecer una explicación alternativa: *"There is an alternative (...) hypothesis. An economic theory of religion explains this change and explains other church activities during the High Middle Ages."* (Hull 1989, p. 7).

El autor se basa en la teoría económica de la religión y de la iglesia presentada en otro artículo publicado conjuntamente con Rick Bold⁵⁰⁶. Aunque el artículo del año 1985 es bastante anterior a aquellos publicados por los mismos autores de los cuales nos hemos ocupado en el capítulo 7 apartado 3. sin embargo el modelo mismo no ha cambiado significativamente⁵⁰⁷. Nos encontramos con las ya familiares afirmaciones que tanto la fe, como las posibles recompensas en la post vida tienen unos precios, como pueden ser el adecuado comportamiento, el cumplimiento de los mandamientos, etc. De acuerdo con el modelo, la iglesia ofrece de esta manera valiosos bienes públicos al promover tanto el esfuerzo personal como conductas que benefician a la sociedad (recordemos aunque sea los mecanismos de defensa de los derechos de propiedad etc.). Pero aún así, esta dimensión de la actividad de las iglesias es consistente con el supuesto de maximización de beneficios⁵⁰⁸.

"As discussed, the Catholic Church in the High Middle Ages introduced and promoted heaven, hell, and judgment at death. What purpose did such a change in doctrine serve? Simply, these were effective tools in enforcing particular social behavior and property rights in locations where state

⁵⁰⁴ "Religion serves a number of important functions, one of which is to provide an alternative to the state and to the local community in enforcing particular social behavior. As the nature of the state's power, if the influence of the local community, and of economic activity change, religious doctrine changes in a predictable manner." (Hull 1989, p. 4)

⁵⁰⁵ Aries (1981)

⁵⁰⁶ Bold and Hull (1985)

⁵⁰⁷ Además, los mismos autores reconocen el artículo del año 1985 como un estudio preliminar, incluyendo en su portada *"Not to be quoted"*.

⁵⁰⁸ Hull (1989, p. 10)

authority and local community enforcement were relatively ineffective.” (Hull 1989, p. 12).

Tenemos por tanto, según ya hemos anunciado, en primer lugar la actuación y el grado de influencia que ha logrado la Iglesia medieval a través de las órdenes militares. ¿Cómo se ha llegado a la creación de los mismos? La iglesia medieval era una de las fuerzas que podía vigilar para que los señores feudales no abusasen de su poder de “monopolio”, además de su habilidad para mantener a sus propios siervos. Precisamente gran parte del éxito o de prosperidad de un señor feudal dependía de los campesinos sobre los cuales ejercía jurisdicción. Además en aquel tiempo escaseaba la fuerza de trabajo. Así la Iglesia actuaba directamente mediante su propia doctrina y persuasión, e indirectamente mediante los códigos de honor de caballero. Como resultado primero, los nobles y los señores feudales hacían grandes donaciones a las iglesias para asegurarse la recompensa en la post-vida. La doctrina de la Iglesia promovía estas donaciones, pero además requería también del buen comportamiento social. De esta manera los señores adoptaban el código del comportamiento cristiano. Esto evolucionó en la creación de órdenes militares. Sin embargo estas han caído víctimas de su propio poder militar y su habilidad de atraer a los miembros y la riqueza: *“The resulting corruption doomed the orders. Importantly, their early success – which created the temptation for corruption – derived directly from high ideals established and enforced by the orders. This is consistent with the economic theory of religion. Their failure emphasizes the difficulty of enforcing particular behavior even with tools available to churches.” (Hull 1989, p. 14).*

Otra de las fuerzas de la que disponía la iglesia fueron las órdenes monásticas. Pero en la edad media han surgido nuevas formas de vida religiosa, las órdenes mendicantes⁵⁰⁹:

⁵⁰⁹ Existe una amplia bibliografía sobre la fundación, la naturaleza y la misión de las órdenes mendicantes. Véase por ejemplo (Álvarez Gómez, J. 1989. *Historia de la vida religiosa. Volumen II*. Madrid. Publicaciones Claretianas) especialmente el capítulo 10, dedicado íntegramente a los inicios de las órdenes mendicantes. El estudio de la historia de las órdenes mendicantes en la Iglesia Católica, no parece – bajo ningún aspecto – confirmar la suposición de ser estos resultado de una estrategia para la *recaudación y captación de rentas*.

"A distinctly different form of holy order emerged in the first years of the thirteenth century, the nature and doctrine of which is consistent with the economic theory of religion." (Hull 1989, p. 15).

El interés por las órdenes mendicantes se debe a que fueron éstas las que, con su predicación llevaron la doctrina católica a las ciudades y pueblos independientes. Además, el autor afirma, que las técnicas adoptadas por las mismas eran predecibles si asumimos que la predicación, unida al objetivo de la recaudación de rentas, fuese lo más convincente posible.

"The strict and sacrificial nature of mendicant behavior standards served the important function of assuring product quality to potential converts. (...) The humble and unique clothing adopted by the orders serves the same function. (...) The mendicants wanted to persuade urban dwellers to convert to a version of the Catholic doctrine, a version that required particular and valuable social behavior. (...) To solve enforcement problem, the mendicants invented or at least exploited the inventions of hell and judgment at death." (Hull 1989, p. 16).

¿Cuáles eran estos problemas existentes para que los individuos siguiesen las normas de conducta que predicaba la Iglesia? Sobre todo, como afirma el autor, el que la autoridad secular, los gobiernos, e incluso los miembros de las órdenes militares o los sacerdotes pertenecientes al clero secular no podían apoyarse solamente en la autoridad del señor feudal para hacer cumplir las normas de conducta. Por ello la Iglesia introdujo la doctrina sobre el infierno y el juicio que elevaba los costes de un comportamiento incorrecto. La existencia del infierno incrementa tanto el coste como la varianza de pagos después de la muerte de un comportamiento inapropiado. En la medida en que los individuos son aversos al riesgo, un aumento de la varianza también aumenta efectivamente el coste previsto. El juicio personal tras la muerte es más costoso en términos de valor presente que el juicio final en la medida en que la tasa de descuento de los individuos sea positiva. Precisamente esta doctrina sobre el infierno y el juicio fue predicada y aprovechada por los monjes de las órdenes mendicantes. De

igual manera se ha aprovechado la doctrina del purgatorio⁵¹⁰, que en muchas veces se podía redimir mediante los pagos y las donaciones⁵¹¹. También en esta época la Iglesia promovió la defensa de la propiedad privada, ya que se iniciaban las transacciones basadas en el dinero, y también en la deuda, pero sin ningún sistema de protección. *"The church as an enforcer of financial property rights was the obvious alternative"* (Hull 1989, p. 17).

De esta manera la Iglesia Católica medieval, persiguiendo su objetivo de *rent seeking*, ha alcanzado sus metas potenciando el comportamiento social adecuado, modificando la enseñanza introduciendo la doctrina del purgatorio, y la mayor expansión de la misma por obra de las órdenes mendicantes, obteniendo de esta manera los beneficios buscados. Sin embargo, el autor concluye que la iglesia en sí también contribuyó a su propia decadencia. Como señaló anteriormente, la Iglesia reforzó su propia riqueza primero promoviendo el crecimiento económico general y después mediante la explotación de la economía. Y tal vez, conjetura en el artículo, el motivo de *rent seeking* por parte de la iglesia es más importante que el de la promoción de actitudes altruistas.

"This research shows that economic theory can explain changes in religious behavior and such an extension has potential application to other periods of human history." Hull 1989, p. 19).

⁵¹⁰ Sobre la innovación doctrinal en la Iglesia Católica y la doctrina del purgatorio el autor se apoya también en el estudio de Le Goff (1984). Sobre el mismo tema de la invención de la doctrina del purgatorio hemos tratado ya en nuestro trabajo en el apartado 3.2 precedente.

⁵¹¹ *"Since purgatory allowed the dead a second chance, it encouraged donations of money after death to the church for prayer and good works. Perhaps more importantly, purgatory prevented individuals from intentionally or accidentally defaulting on money debts at death. Relatives, heirs, or provisions in wills were used to redeem a debtor who would otherwise be condemned to eternal damnation."* (Hull 1989, p. 17)

CAPÍTULO 9

Análisis de algunos ejemplos históricos en los modelos presentados

Como en repetidas ocasiones hemos mencionado, el objetivo de nuestra investigación consiste en el análisis de los modelos teórico-económicos de *EoR*, vistos desde la perspectiva de la naturaleza y estructura fundamental de una construcción teórico económica. Para ello hemos expuesto los distintos modelos cuyo análisis queremos desarrollar. Ahora bien, a lo largo de la exposición de los modelos, junto con una serie de aportaciones, ejemplos y comentarios de los autores, nos hemos encontrado con gran número de afirmaciones – presentadas en numerosas ocasiones como ejemplos para contrastar la validez del enfoque, de las *explicaciones* ofrecidas, etc. – en las que los autores presentaban algunos hechos o fenómenos históricos ofreciendo su propia interpretación de los mismos. Tal como, a lo largo de nuestra investigación, se ponía cada vez más de manifiesto, ciertas afirmaciones parecían ser interpretaciones de los hechos históricos que o bien partían de un desconocimiento de la naturaleza del objeto con el que trataban o bien mostraban un fuerte sesgo hacia una comprensión, la única que permitiría la incorporación – un tanto forzada por ello – de estos hechos como ejemplos de la validez de las *explicaciones* ofrecidas. Este observación no se refiere exclusivamente a los análisis históricos del comportamiento religioso humano cuyos ejemplos hemos expuesto en los apartados precedentes, sino a muchos de los ejemplos presentados por los autores en la exposición de los modelos. Por ello, consideramos necesario referirnos al tema de los *ejemplos históricos* presentados por los autores como supuestas justificaciones de los enfoques adoptados o de la validez de las

explicaciones ofrecidas. Sin embargo, este comentario será sumamente breve dado que, y téngase esto muy presente, en primer lugar el objetivo de nuestro estudio consiste en el análisis de la estructura de las construcciones teórico-económicas de *EoR* dada la naturaleza de la Teoría Económica. En segundo lugar, y teniendo en cuenta el elevado número de los ejemplos aducidos por los autores cuyos modelos hemos presentado, el análisis histórico más profundo implicaría el desarrollo de una investigación histórica que nos desviaría del objetivo de nuestro estudio y análisis, lo cual excedería con mucho el objetivo antes comentado. Por ello, a modo simplemente de *ejemplo*, queremos referirnos a algunos elementos seleccionados de la presentación de los modelos de *EoR*. Muchos de ellos, según el conocimiento del que disponemos, han sido estudiados y comentados por investigadores y estudiosos más preparados del tema. La bibliografía específica sobre estos temas por tanto está disponible y al alcance de todos los interesados. En la selección – necesaria, por las razones que acabamos de exponer – de los ejemplos que queremos comentar, hemos tratado de presentar solamente algunos de los más representativos, siendo conscientes de que el elenco de los mismos trata de ser solamente una muestra representativa de lo que – en caso de desarrollar la investigación histórica a la que hemos aludido – sería necesario realizar con mayor profundidad. Veamos por lo tanto algunas de las afirmaciones que presentan los autores en sus modelos.

Iannaccone, al presentar el modelo de la práctica religiosa⁵¹² y la influencia sobre ella de lo que denomina el *capital religioso humano*, en referencia a la edad de conversión, afirma: “*Eleventh-hour conversions of aging sinners preparing at last to meet their Maker are mostly mythical*” (Iannaccone 1990, p. 301). Ciertamente podemos encontrar diversos estudios, desarrollados principalmente en el marco de la *psicología de la religión*, que realizan los estudios de los resultados de las encuestas sobre la conversión – como algunos ejemplos que aduce Iannaccone, un análisis más detenido de la historia nos obliga a reconocer esta afirmación como falsa⁵¹³. Ahora bien, la afirmación de Iannaccone es resultado del modelo de práctica religiosa motivada por el *capital*

⁵¹² Cfr. Capítulo 6, apartado 2 *supra*.

⁵¹³ Existe abundante bibliografía que recoge los testimonios de conversión de las personas en diversas épocas, y como con facilidad puede observarse, con diversas edades. Véase por ejemplo Ayllón Vega (2002) y Peña (2005) juntamente con la bibliografía que presentan.

religioso humano, y como resultado del mismo puede ser cierta – solamente en tanto en cuanto es tratada como la ocurrencia propia del mundo ideal. No obstante, si se compara este resultado con los hechos históricos, es decir, las ocurrencias del mundo real – empíricamente verificables y constatables – resulta evidentemente falsa. Incluso, si uno analiza con mayor detenimiento las afirmaciones en otros estudios sobre los aspectos psicológicos de la conversión religiosa, podemos encontrar quienes sugieren que para este tipo de análisis son necesarias encuestas con mayor representación de la población, ya que su reducción a la población en edades escolares puede sesgar los resultados y no ser plenamente representativa⁵¹⁴. Por tanto, sin entrar todavía en el análisis de la estructura de este modelo en concreto, observamos que algunas de las afirmaciones, tanto referentes a la edad de conversión, como las demás que presenta Iannaccone, requieren un estudio más profundo que una simple regresión o análisis econométrico. Recordemos lo que afirmábamos sobre el sentido de lo *empírico* para los autores de *EoR*. Lo *empírico* de la religión, en sentido exacto, está constituido por la plasmación de los contenidos de ésta en los planes de acción personales, haces de planes de acción, ensamblajes personales etc. Ahora bien, los modelos de *EoR* que hemos expuesto carecen de los instrumentos necesarios para la captación de muchos elementos que, siendo empíricos – en sentido que acabamos de exponer – no son susceptibles de ser representados por las encuestas, las series temporales de datos etc. El mismo proceso de conversión, por ejemplo, es sumamente complejo, por lo cual no siempre permite (si es que alguna vez sí lo permite) una representación mediante los datos estadísticos admisibles por los autores de *EoR*. Ni siquiera un elemento tan sencillo y cuantificable como la asistencia a los servicios religiosos puede ser, sin otras consideraciones, tratado como una prueba de *conversión*⁵¹⁵.

⁵¹⁴ Cfr. Hood Jr., Hill et al. (2009)

⁵¹⁵ Si la asistencia a los servicios religiosos equivale aquí a “*haberse – o estar – convertido*”, entonces no se admite la existencia de personas *en proceso* – cualquiera de sus etapas – de *conversión*. Pero si se admite que las personas *en proceso* de conversión – es decir, donde ésta no está del todo consumada, por lo tanto susceptible de no estarlo nunca – también pueden asistir a los servicios religiosos, entonces los datos estadísticos sobre la asistencia a estos servicios no pueden ser analizados como, por ejemplo, resultado del monto del *capital religioso humano* acumulado.

Redman, en su modelo de producción religiosa⁵¹⁶, siguiendo algunos estudios, afirma que: “*In general, conservative religions (...) specialize in personal salvation, while liberal denominations specialize in social welfare.*” (Redman 1980, p. 331). Véase que esta afirmación puede resultar útil para la autora a efectos de la diferenciación que introduce entre las denominaciones liberales y las conservadoras. Ahora bien, resulta ser falsa si analizamos las estadísticas de las obras sociales de la Iglesia Católica, por ejemplo. Ésta, que según Redman, pertenecerá a las denominaciones más conservadoras (aunque reconoce que la división entre éstas no es nítida y existen denominaciones con diversos grados de *liberalismo*) y por lo tanto debería especializarse en los bienes de *personal salvation*. Sin embargo observamos que sus obras sociales son mucho más numerosas (en absoluto y en proporción) que de algunas denominaciones que son consideradas más liberales. De hecho, el análisis de la presencia de las *obras sociales* de las denominaciones religiosas nos conecta de inmediato con el concepto de la *penetración de las religiones en las culturas y sociedades*⁵¹⁷. Hull y Bold en el artículo del año 1989 proponían el análisis de las doctrinas de castigo predicadas por las iglesias como elementos que favorecen el comportamiento social adecuado que mejora el bienestar de las sociedades. La pregunta sin embargo que surge es por la concepción del término de *penetración*. El grado de la misma no puede ser medido – como correctamente reconocen los autores – en términos de las variables que un investigador suele tener a su disposición. Sin embargo para hablar de la *penetración* de una religión en la sociedad, es necesario tener en cuenta sobre todo, de qué manera las verdades defendidas por dicha iglesia son capaces de influir en la configuración de los *proyectos de vida* que adoptan las personas concretas de estas sociedades. Solamente así podemos hablar de una cierta influencia de lo *religioso* en las sociedades, independientemente si los criterios seleccionados nos permitan la afirmación sobre la existencia o no de una iglesia estatal oficial. Observemos por ejemplo la afirmación de Greeley – que reproducimos⁵¹⁸ en el apartado 7.2. del capítulo 7, aducida por Stark y Iannaccone – en la que negaba la existencia de una Europa *Cristina*. A lo cual los autores responden con la existencia de las sociedades que

⁵¹⁶ Cfr. Capítulo 6, apartado 3 *supra*.

⁵¹⁷ Cfr. Capítulo 7, apartado 3 *supra*.

⁵¹⁸ Cfr. nota al pie nº 433, página 396.

fueran en algún sentido general religiosas. Para un análisis más detallado de lo que significa la penetración de las religiones en las sociedades, y – de forma principal – sobre el aspecto de la configuración de Europa y los valores cristianos remitimos al libro de Dalmacio Negro Pavón, titulado *Lo que Europa debe al Cristianismo*⁵¹⁹. Ahora bien, los ejemplos a los que nos hemos referido llaman la atención por la inexactitud de algunas de las afirmaciones, debida probablemente, a un conocimiento poco profundo de todos los elementos que configuraban una determinada situación histórica.

Un claro ejemplo de ello encontramos en la presentación que realizan Iannaccone y Finke en su artículo del año 1997⁵²⁰. Al proponer el análisis de la religión por el lado de la oferta, presentan – como ejemplos que sostienen la hipótesis que son las *fuerzas del mercado las que gobiernan los incentivos y las oportunidades que afrontan los productores religiosos* – cinco casos de la reacción a la desregularización del mercado religioso. De hecho, en la cita que hemos reproducido ya anteriormente los autores afirman: “*Some might argue that it was the demand for religion, not supply, that shifted most dramatically in the wake of the Second World War – a devastating war that killed or impoverished millions, leveled cities, and disrupted every aspect of Japanese society. According to this psychologically oriented explanation, the desire for supernatural comfort increased as people sought refuge from the horrible consequences of the war and the destruction or discrediting of traditional institutions. Lacking survey data from the immediate postwar period, it is hard to completely refute this interpretation, and we do not deny that it might have some validity. But the weight of evidence confirms the primacy of supply-side factors.*” (Iannaccone, Finke et al. 1997 d, p. 358). Como *evidencia*, entre uno de los ejemplos, los autores aducen el caso de *desregularización del mercado religioso* en Japón después de la Segunda Guerra Mundial. Obsérvese que los datos estadísticos pueden ser utilizados como estos ejemplos que confirman la explicación del enfoque por el lado de la oferta presentado por los autores. Ahora bien, la validez de este enfoque queda puesta en duda si analizamos con más detenimiento los factores determinantes de la situación histórico-cultural de Japón durante la ocupación por parte de las

⁵¹⁹ Negro Pavón (2007)

⁵²⁰ Iannaccone, Finke et al. (1997 d). Cfr. Capítulo 7, apartado 7.3 *supra*.

fuerzas aliadas, y sobre todo factores que han influido en la configuración cultural y religiosa de Japón desde casi tres milenios. Un análisis que omite el estudio de lo que para la cultura japonesa supone e implica su religión, y que se detiene solamente en los datos estadísticos como los que presentan los autores, corre el peligro de ofrecer conclusiones muy poco acordes con el estado real de la cuestión, sobre todo si tratamos de temas tan complejos como la religiosidad de una sociedad en cuya configuración el sistema de creencias religiosas ha jugado un papel importantísimo.

Detengámonos también en los tres últimos modelos presentados en el apartado 3 del capítulo 8, en los que se aplica las aportaciones de los modelos de *EoR* al estudio y análisis de algunos elementos históricos de la iglesia católica. Aunque en los apartados correspondientes nos hemos referido a algunos posibles errores, como por ejemplo la concepción *nominalista* en el análisis de la doctrina católica sobre el purgatorio. Ahora bien, como podemos observar, por ejemplo, en el modelo de la iglesia medieval con especial enfoque a su actividad de *rent-seeking*, los autores apelan a la necesidad de reformular las *hipótesis espirituales* en *términos económicos* para, de esta forma, asegurar el rigor científico. Un procedimiento parecido encontramos en la afirmación de Hull, al estudiar su modelo de innovación doctrinal en la iglesia medieval. El autor parte de la afirmación que la iglesia puede ser modelada como una empresa que busca maximizar su beneficio. Y aunque puede ser definida de forma correcta como una organización sin ánimo de lucro (*non-profit organization*) el autor afirma que “*the assumption of profit maximization is still appropriate.*” (Hull 1989, p. 8). Esta afirmación, como punto de partida, le permite llegar a la siguiente conclusión, en referencia a las enseñanzas de la Iglesia: “*As discussed, the Catholic Church in the High Middle Ages introduced and promoted heaven, hell, and judgment at death. What purpose did such a change in doctrine serve? Simply, these were effective tools in enforcing particular social behavior and property rights in locations where state authority and local community enforcement were relatively ineffective.*” (Hull 1989, p. 12). Y más adelante, al referirse a la fundación y la labor de predicación desempeñada por las órdenes mendicantes, afirma: “*The strict and sacrificial nature of mendicant behavior standards served*

the important function of assuring product quality to potential converts. (...) The humble and unique clothing adopted by the orders serves the same function. (...) The mendicants wanted to persuade urban dwellers to convert to a version of the Catholic doctrine, a version that required particular and valuable social behavior. (...) To solve enforcement problem, the mendicants invented or at least exploited the inventions of hell and judgment at death.” (Hull 1989, p. 16).

Estas dos afirmaciones – muchas más de este mismo tipo hemos reproducido en los apartados correspondientes – nos pueden servir de ejemplo para percibir un elemento que parece constante en los análisis que desarrollan y presentan los diversos autores. Veámoslo:

Al adoptar un enfoque determinado de las construcciones teórico-económicas, expresivo de una antropología fundamental subyacente, ciertos elementos, ocurrencias o fenómenos real-empíricos conocidos por la historia, son presentados de forma tal que:

- su presentación esté articulada en términos propios de la nomenclatura económica utilizada por los autores (como consecuencia de la adopción de un enfoque concreto)
- la presentación tal como la describimos en el inciso anterior, parece ofrecer la posibilidad de prescindir del análisis de todos los demás elementos que han podido configurar e influir en el desenvolvimiento de los hechos real-empíricos históricos, aunque – en principio – no niega su posible validez.
- Al desligar los hechos concretos de su relación histórica con todos los demás elementos, y al postular su posible análisis de forma tal que asegure un *rigor científico*, se ofrece un análisis incompleto, y – como consecuencia de prescindir de los elementos fundamentales y básicos determinantes de los hechos históricos que se pretende estudiar – de tal forma limitado en su capacidad de aprehensión de la realidad histórica que difícilmente puede ser considerado como válido, no tanto por no poder explicar los mismos hechos, sino – lo cual es imprescindible – por

no disponer de elementos necesarios – como consecuencia del enfoque adoptado – para poder caracterizar y describir los hechos históricos.

Veamos por ejemplo, en el caso del modelo de Hull (1989) el autor parte del supuesto que toda la actividad de la iglesia medieval puede ser analizada como comportamiento maximizador de beneficio – sin negar que existen también otras hipótesis, como la espiritual, que permiten también describir la actuación de la iglesia. Ahora bien, al afirmar de inmediato que solo los términos económicos (en contraposición a los *espirituales*) son capaces de asegurar el *rigor científico*, el autor manifiesta su concepción de la ciencia. Pero, obsérvese que precisamente esta concepción le hace prescindir de aquellos elementos que son constitutivos de lo esencial de la realidad histórica que pretende estudiar. La presentación de las órdenes mendicantes como instituciones de la iglesia cuya naturaleza y doctrina era *consistente con la teoría económica de la religión*, es consecuencia inmediata de aquella eliminación de los elementos constitutivos que, dada la configuración social y eclesial, los elementos históricos, y sobre todo la naturaleza de la iglesia, son imprescindibles para un análisis adecuado de una realidad histórica. Para profundizar en la historia de las órdenes mendicantes, cuyo estudio no nos compete en el presente trabajo, remitimos a algunas monografías muy completas como por ejemplo Álvarez Gómez (1987), Tagliafico (2009). De hecho, los libros a los que aquí nos hemos referido presentan un análisis muy completo del desarrollo de la vida religiosa en la iglesia, desde los mismos orígenes del monacato – que no es exclusivo del cristianismo – hasta la actualidad. El análisis histórico del desarrollo de la vida religiosa, desde la vida eremítica, y pasando por el monacato, las órdenes mendicantes, las congregaciones religiosas etc. permite por lo tanto refutar la argumentación presentada por algunos de los autores de *EoR* según los cuales la invención y la fundación de las órdenes mendicantes, respondía a una operación – acorde y previsible por la teoría económica – por parte de la iglesia (entendida probablemente, como se deduce del contexto, como *la jerarquía*), para maximizar o mantener el nivel de los ingresos monetarios percibidos.

Obsérvese, que este tipo de argumentación o representación que manifiesta inexactitudes históricas o desconocimiento histórico de ciertos elementos, podemos observar también en otros estudios. Algunos de los cuales ya hemos mencionado anteriormente. Es interesante, a nuestro juicio, llamar la atención sobre otro de los elementos que demuestra la falta de conocimiento exacto, por parte de los autores de los modelos de *EoR* presentados, de la realidad que pretenden estudiar, como es el comportamiento religioso humano y el análisis de las instituciones religiosas. Al presentar los que Iannaccone entiende como *sacrifice and stigma* menciona una serie de prácticas que prescriben ciertas denominaciones religiosas a sus seguidores, ya se a todo, ya sea a algunos⁵²¹. Afirma, de este modo, que los monjes hacen votos *de celibato, pobreza y silencio*, concluyendo que: *“These practices demand explanation, not merely because they deviate from «normal» behavior, but because they appear completely counterproductive. Pleasures are sacrifices, opportunities are forgone, and social stigma is risked or even invited. The problem is epitomized by the burnt offering, a religious rite designed specifically to destroy valuable resources.”* (Iannaccone 1992 b, p. 273). Obsérvese que la afirmación sobre la materia de los votos religiosos tampoco es verdadera. Como con facilidad se puede demostrar, tras el análisis de la historia de la vida religiosa – por ejemplo en las monografías antes citadas – el desarrollo de los votos religiosos partió de un único voto de obediencia, para posteriormente desembocar en la formulación de tres votos de castidad, pobreza y obediencia. El silencio ha sido practicado como un medio necesario para alcanzar el fin buscado por los monjes, y si ha sido impuesto, lo ha sido como parte de la regla específica (principalmente en las órdenes monásticas que seguían una determinada regla) pero no como un *voto*. Eso en primer lugar. En segundo lugar merece una atención especial la afirmación sobre la *destrucción de valiosos recursos*, que presenta el autor en la cita que acabamos de reproducir. Los *placeres sacrificados*, o la posibilidad de una cierta – en palabras del autor – *estigmatización social* son expresiones que irremediablemente remiten a unos juicios de valor, pues no pueden ser consideradas simples constataciones empíricas. Volveremos a tratar este tema concreto en el capítulo 14 cuando analicemos la concepción de la religión como un sistema de normas

⁵²¹ Cfr. cita que reproducimos en la nota al pie nº 154, página 159.

morales. Volviendo sin embargo al caso de los monjes que pronuncian los votos de castidad, pobreza, y obediencia – que no de silencio – es interesante señalar que la porción de los adherentes a la iglesia que sigue estas prácticas es mínimo⁵²². Por tanto, podemos deducir que la presentación de este ejemplo, como el que confirma este particular enfoque no viene justificada por la relevancia o la representatividad numérica, por denominarlo de forma genérica, sino precisamente por el deseo de validar, la visión de la religión como un producto, resultado de un proceso de producción – lo cual, sin embargo, tal y como apuntábamos ya en el capítulo 3, implica una concepción reduccionista de la religión. Ciertamente podemos observar otras normas que son impuestas a todos los adherentes, pero los autores presentan precisamente el caso de los monjes como el más representativo. Y ciertamente, si asumimos la concepción de la religión como un producto, un objeto de elección, y otros muchos elementos (como el determinante de valor de una cosa o de una acción) podríamos comprender que estas prácticas parecen estar motivadas por un comportamiento *negativo*, que pretende sacrificar o destruir. Sin embargo si consideramos la religión en sentido menos restrictivo, más amplio, estas prácticas pueden tener una explicación racional más satisfactoria en cuanto a su naturaleza, motivaciones etc.

⁵²² Según las estadísticas de religiosos católicos Padilla (2007), el número total de religiosos en el año 2005 era 214.903. Este mismo número en el año 2008, disminuyó situándose en 189.800. Si tenemos en cuenta que el número total de católicos en el mismo año, según el *Annuario Statisticum Ecclesiae* del año 2010 (que presenta los números al 31 de diciembre de 2008) era de 1.165.714.000, entonces el porcentaje de los religiosos católicos (las personas que asumen los votos religiosos) se sitúa en un 0,016%.

CAPÍTULO 10

Síntesis de explicaciones y predicciones

Después de exponer con más detenimiento los diversos modelos que pertenecen al grupo denominado *Economics of Religion* ofreceremos un breve resumen en el que pretendemos recoger de forma sucinta las principales aportaciones. Este resumen pretende no solamente exponer de forma breve las diversas contribuciones, sino también llamar la atención a los elementos más importantes para nuestro posterior análisis. En la exposición que sigue procederemos de la siguiente manera. Antes de entrar en la presentación de los diversos modelos, de los temas abordados por los mismos y los resultados de sus predicciones y explicaciones queremos ofrecer de forma esquemática un resumen general de todo el acervo de construcciones teórico – económicas de *EoR*, al que hemos tenido acceso. Para la elaboración del siguiente esquema, que por necesidad tendremos que dividir en varios segmentos para poder reproducirlo en el presente documento, nos hemos apoyado en la revisión de los modelos realizada por Vikas Kumar⁵²³, documento al que ya nos hemos referido al estudiar la importancia y lugar de los datos estadísticos (*cfr. capítulo 5*).

Tras esta presentación de un mapa general de los modelos de *EoR*, nos centraremos en la exposición y resumen más concreto de los modelos cuyo análisis hemos abordado en nuestro estudio e investigación. Así presentaremos los presupuestos básicos del enfoque de Rational Choice aplicado a la economía de la religión. A continuación presentaremos las cuestiones o preguntas que han sido planteadas en los modelos que acabamos de revisar. Posteriormente expondremos las explicaciones que los diversos autores han ofrecido y las relaciones que han establecido en el marco de sus respectivos modelos para explicar la conducta religiosa de los individuos o de los grupos enteros. Todo ello

⁵²³ Kumar (2008)

nos servirá para poder exponer en el siguiente apartado las predicciones generadas por los modelos.

1. Esquema – Mapa de los modelos de EoR

Kumar analiza los diversos aspectos de los modelos elaborados en el marco de EoR. Por un lado ofrece una breve alusión a las cuestiones históricas. En segundo lugar presenta la división de los modelos clasificándolos por los diversos aspectos de la religión en los que se centra la atención de los investigadores de cada uno de ellos. En tercer lugar revisa los modelos atendiendo a las cuestiones metodológicas. Por último divide los modelos de EoR en dos grandes grupos, en función del enfoque sobre la religión que asumen, que etiqueta con la denominación “análisis marxista” y “análisis weberiano”⁵²⁴. Esta clasificación se debe a la concepción de la religión que se asume. En primer lugar, en el análisis “marxista”, tenemos la religión como un producto, que se adquiere, produce y consume, por ello, el elemento predominante en este tipo de análisis es la *teoría de secularización*. En segundo lugar, el análisis “weberiano” hace referencia más a los contenidos doctrinales de las religiones y su impacto en los valores y actitudes de los individuos.

La clasificación que hace Kumar de los distintos modelos de EoR nos permite representarlos en forma de un esquema de presentamos a continuación. En el capítulo 1, apartado 2.2.B hemos presentado la clasificación general – Cfr. Figura 3 – en las páginas que siguen desplegamos todas las restantes ramas del esquema. Hemos incluido también en el esquema algunas de las referencias bibliográficas a los artículos que presentan el tema tratado. Estas referencias son más bien de carácter ilustrativo por lo que no son demasiado exhaustivas. Tal y como hemos podido observar, muchos de los elementos tratados en los diversos modelos son comunes en distintos análisis, y no solamente de un mismo autor, como puede ser el caso de Iannaccone, Barro, etc.

⁵²⁴ “No wonder the role of religion in society has been debated intensely over the last few centuries, especially after the Protestant Reformation. On the one hand Adam Smith and Max Weber maintained that the right kind of religion can do wonders, even if indirectly. On the other David Hume and Karl Marx were at best skeptical of religion. We will argue later that insofar as almost everything religious is explained by invoking material forces there is a strong tendency within Economics of Religion (henceforth EoR) to look at religion à la Marx.” (Kumar 2008, p. 5)

sino también si comparamos los estudios de distintos autores. Por último, hemos de señalar nuevamente que la clasificación que aquí se presenta no ha de ser tratada como la clasificación de toda la bibliografía de *EoR*, aunque, ciertamente, permite hacernos una idea más precisa de la complejidad del tema – elemento que ya ha podido ser percibido en el análisis de los diversos modelos.

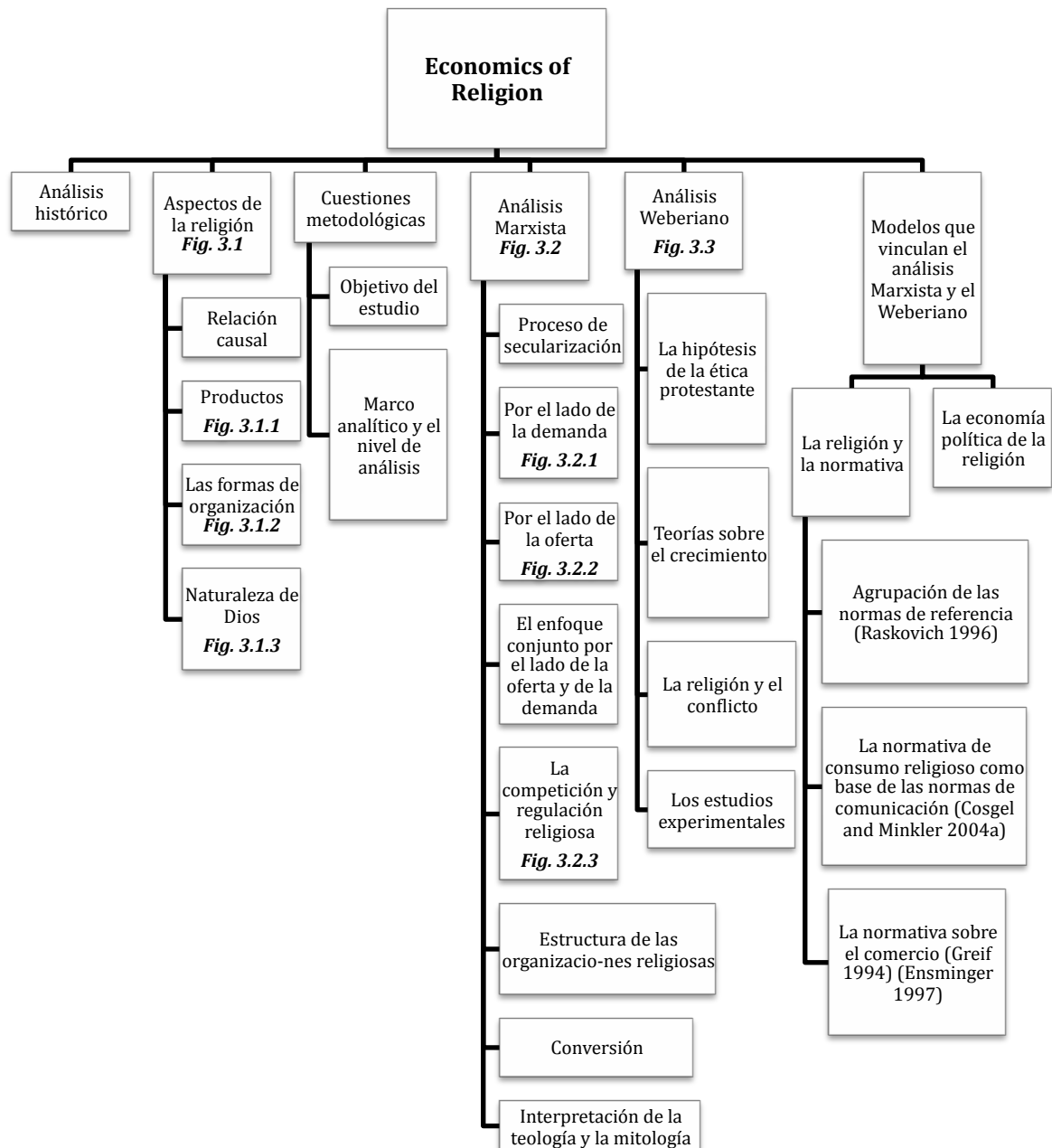


Figura 3: Esquema de EoR según Kumar.

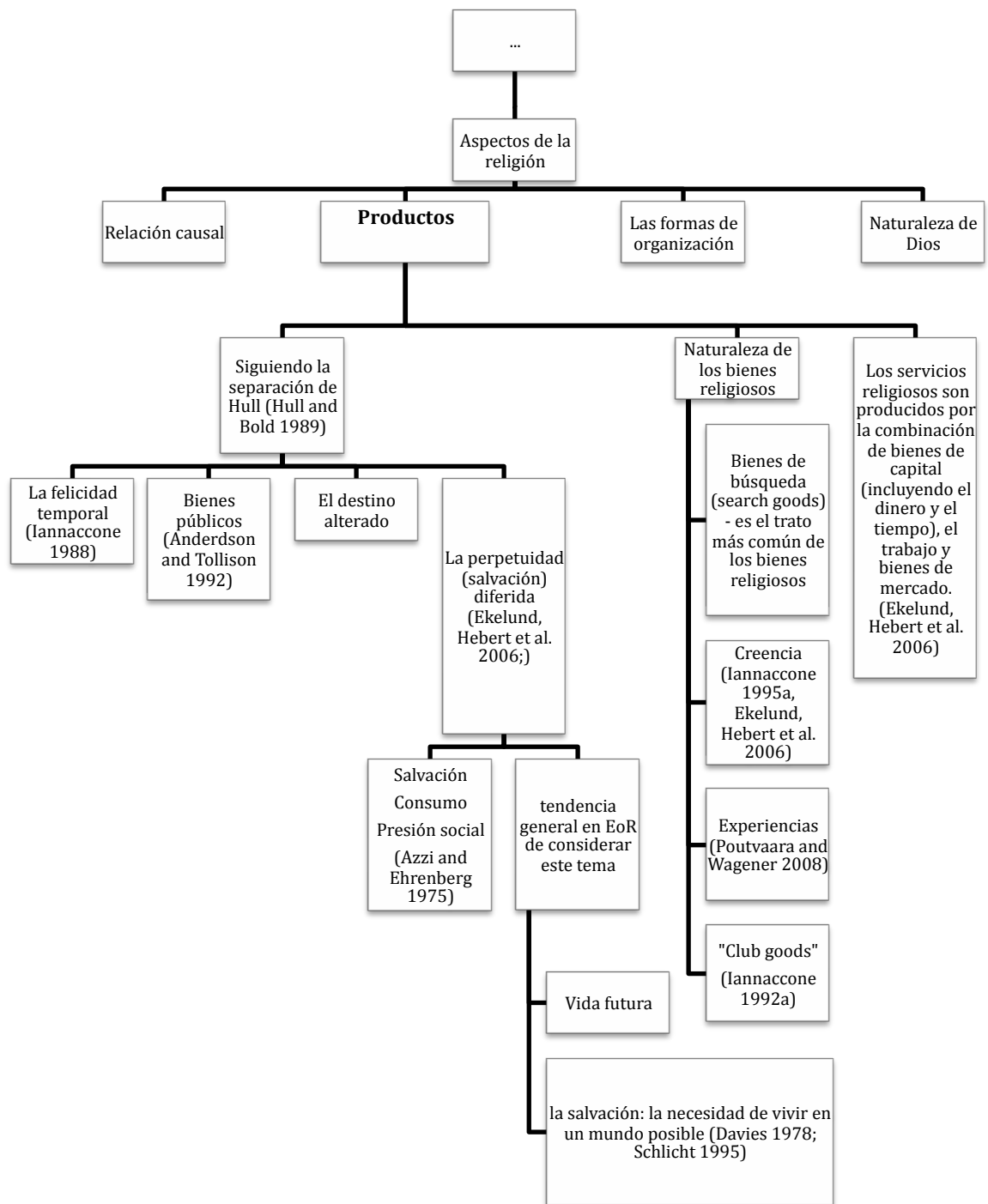


Figura 3.1.1.: Esquema de EoR, cont. Aspectos de la religión: Productos.

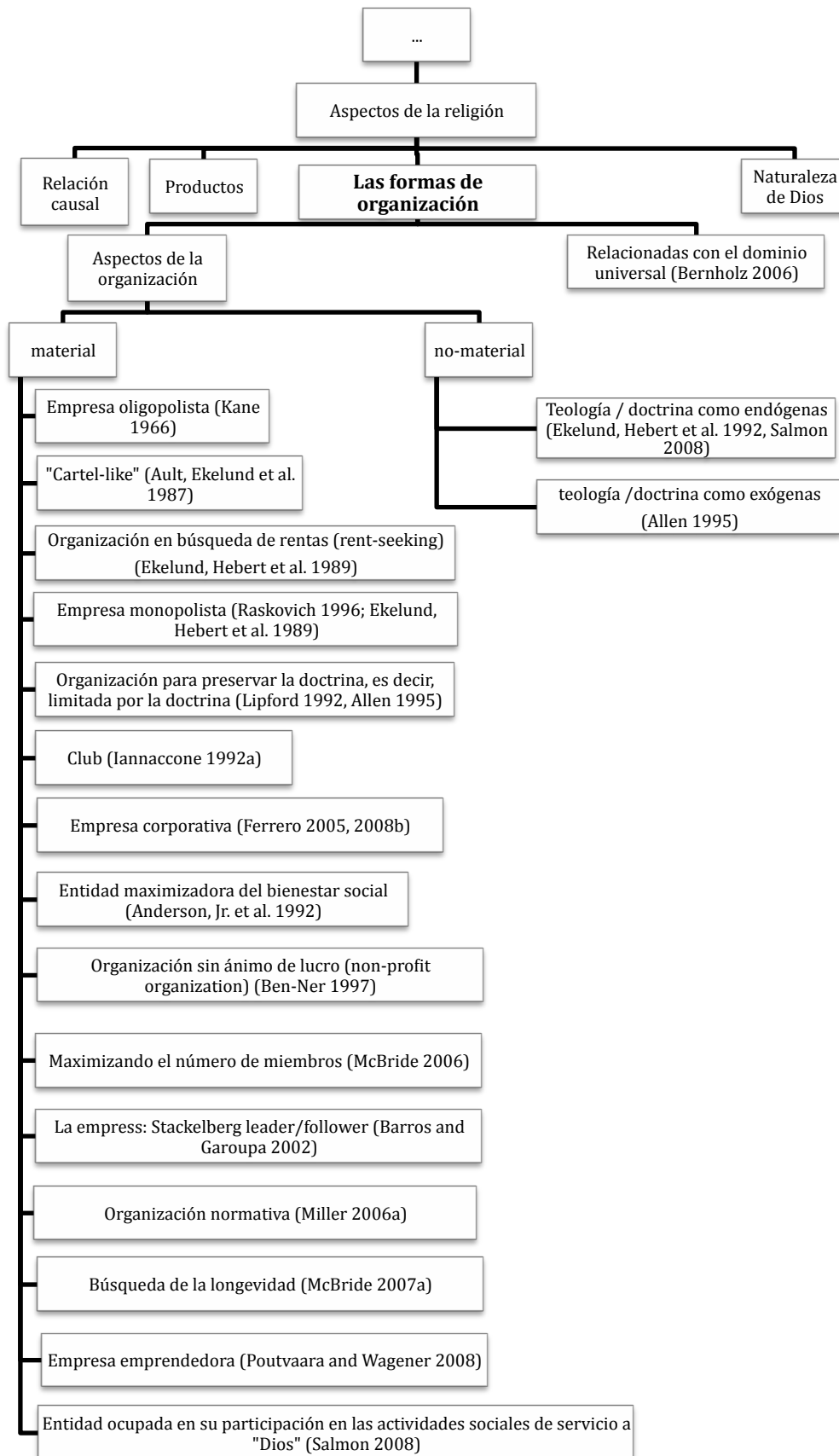


Figura 3.1.2.: Esquema de EoR, cont. Aspectos de la religión: Las formas de organización.

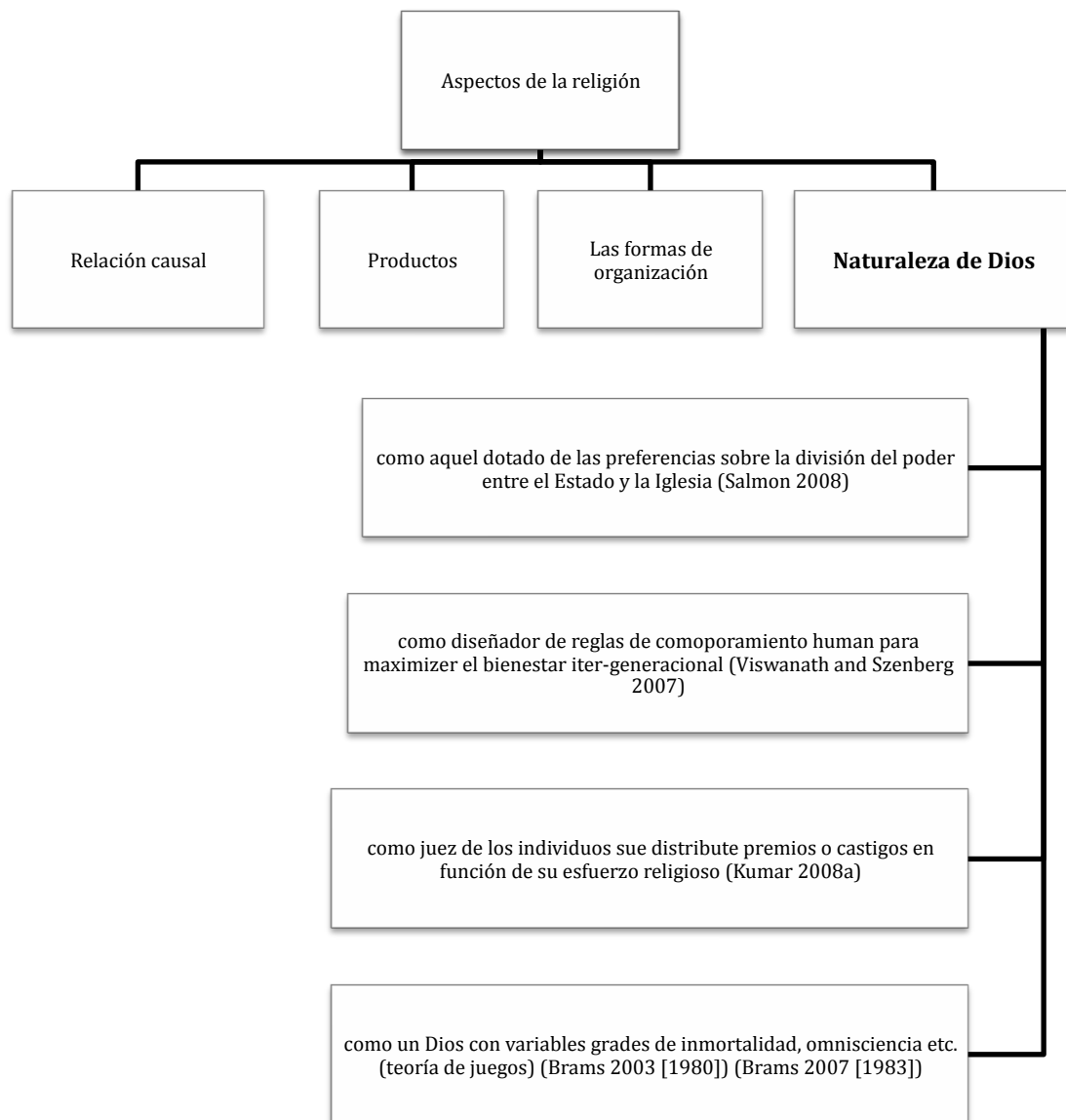


Figura 3.1.3.: Esquema de EoR, cont. Aspectos de la religión: Naturaleza de Dios.

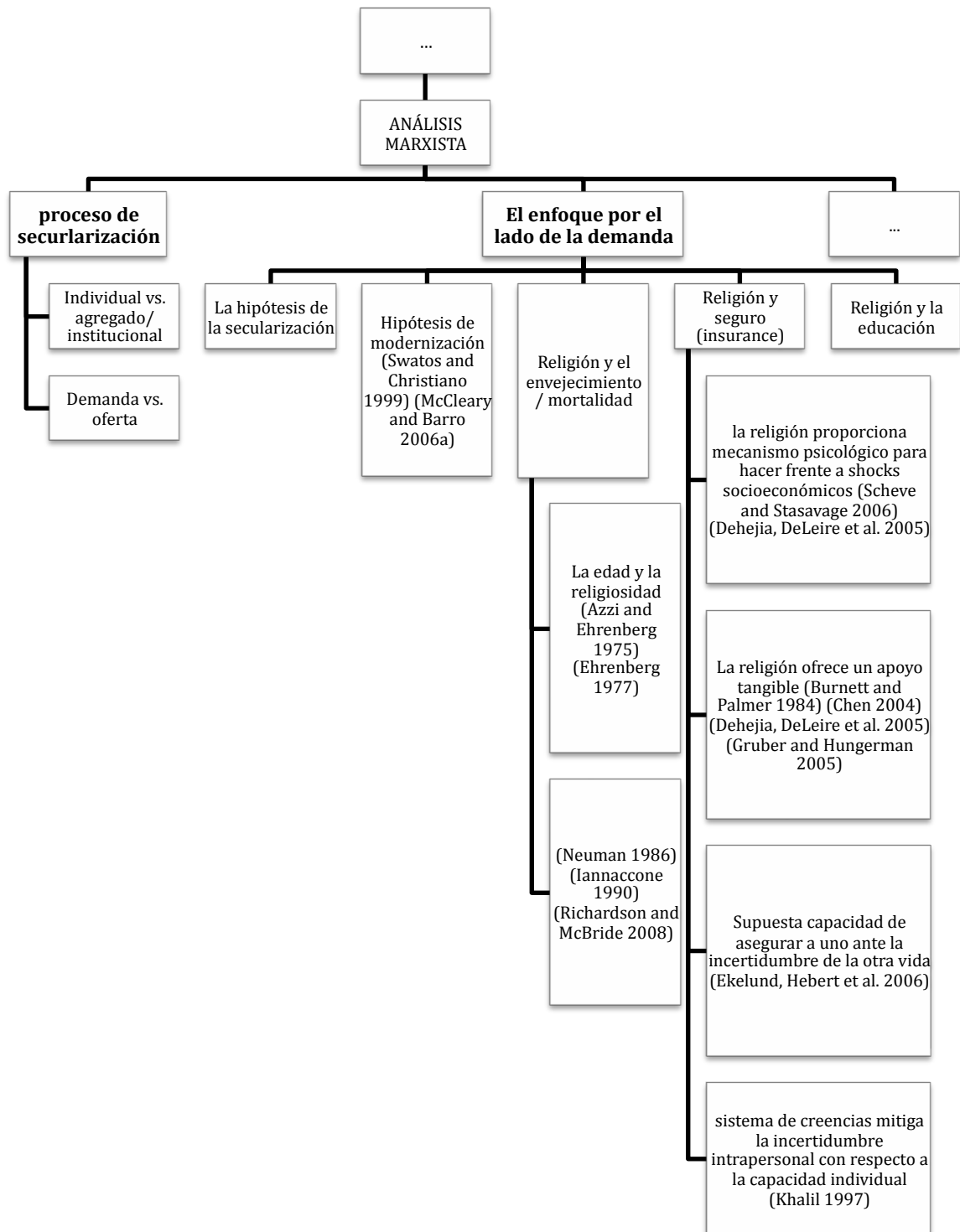


Figura 3.2.1.: Esquema de EoR, cont. Análisis marxista: El enfoque por el lado de la demanda.

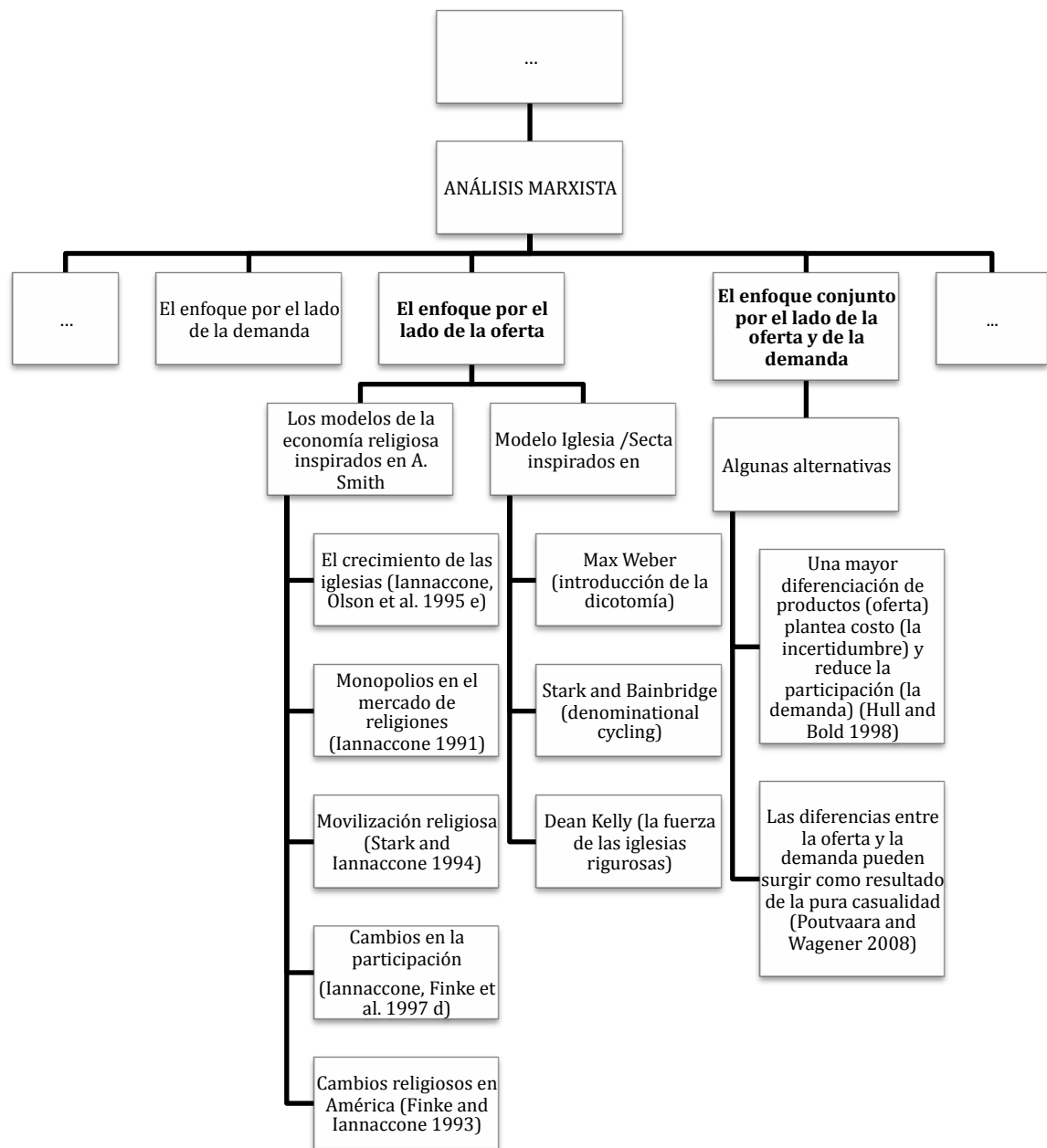


Figura 3.2.2.: Esquema de EoR, cont. Análisis marxista: El enfoque por el lado de la oferta.

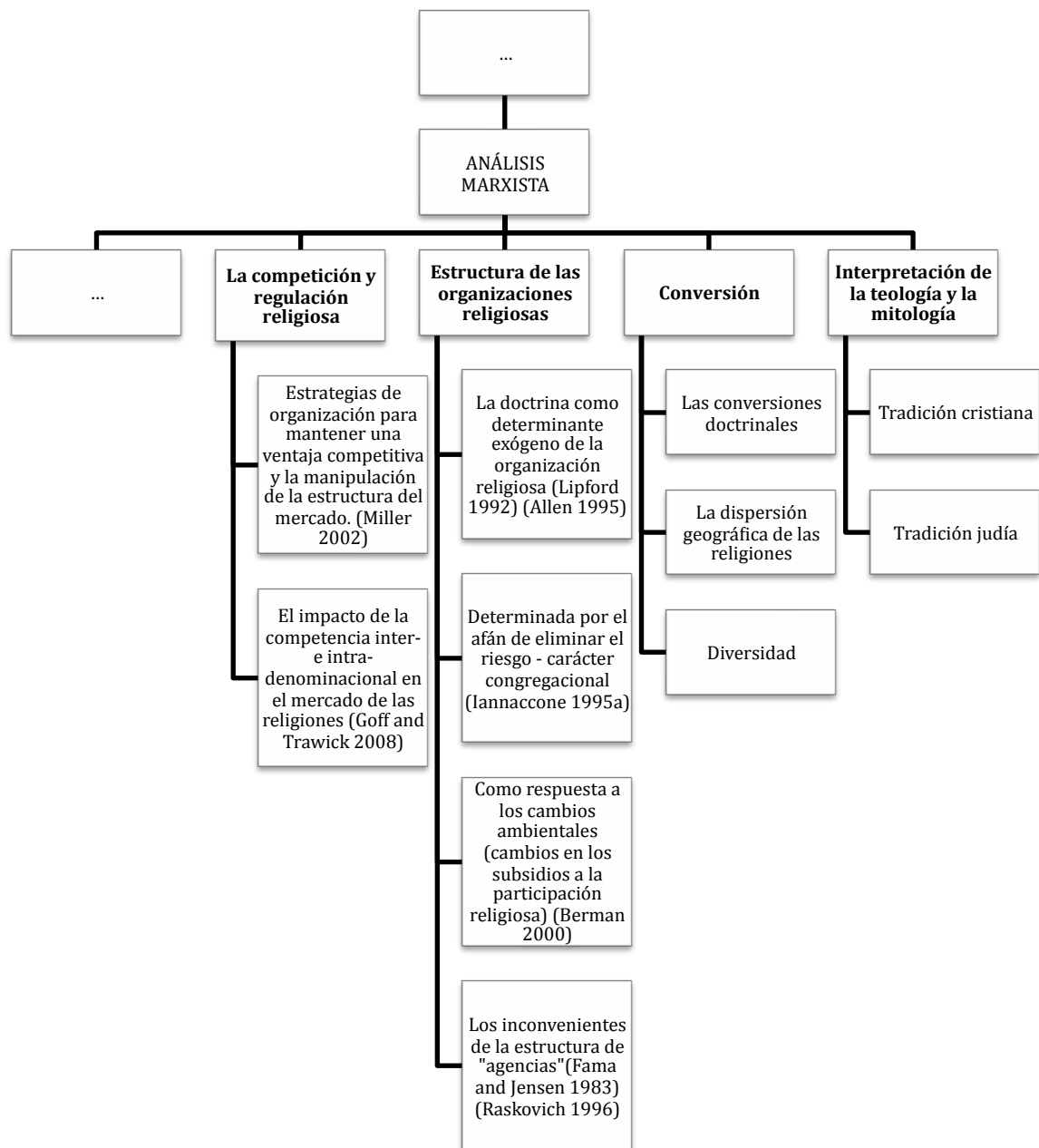


Figura 3.2.3.: Esquema de EoR. Análisis marxista: cont.

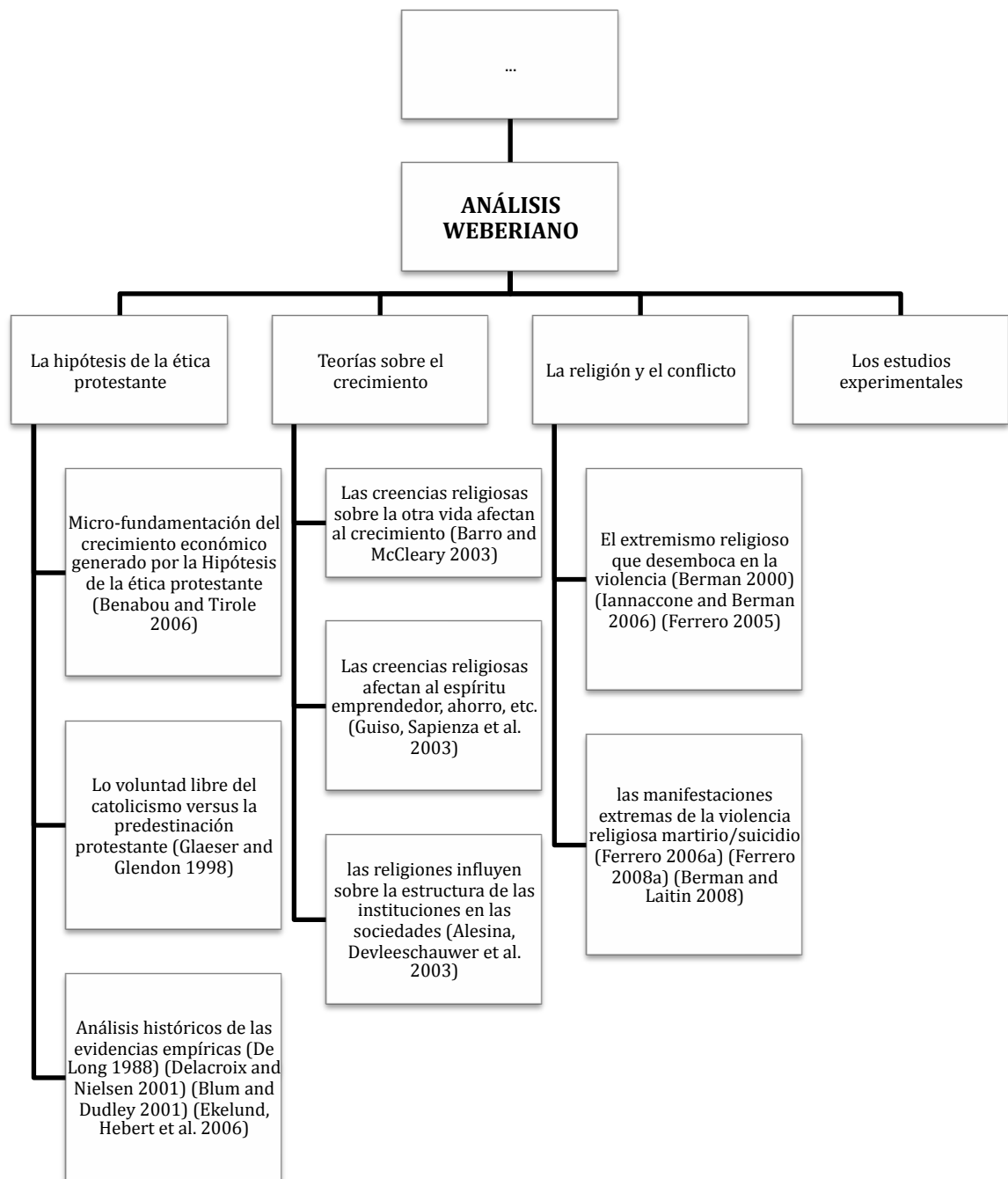


Figura 3.3.: Esquema de EoR, cont. Análisis weberiano.

2. Presupuestos básicos del enfoque del *Rational Choice*

El enfoque de Rational Choice, tal y como hemos visto, ha dominado de forma prácticamente absoluta los análisis de los elementos de la conducta humana en materia religiosa. Desarrollado sobre todo por Gary S. Becker se apoya en la visión que todo el comportamiento humano puede ser estudiado como el efecto del proceso de maximización de la utilidad en función de un conjunto de preferencias estables, acumulando el monto óptimo de la información para la toma de las decisiones. La toma de decisiones con la que se enfrenta el individuo es la implicación necesaria de la escasez de los recursos de los que se dispone y de la diversidad de fines a los que pueden ser destinados. De hecho, el mismo autor afirma, tal y como hemos visto, que la base de toda la economía está precisamente en la elección. Becker en su teoría, que denomina como *nueva teoría del comportamiento del consumidor* presenta la visión según la cual los bienes entre los cuales ha de elegir el agente no se limitan solamente a los bienes y servicios susceptibles de ser adquiridos en el mercado, sino todos los bienes, que para distinguir los denomina *commodities*. Éstos son producidos por los mismos consumidores utilizando para ello los bienes y servicios adquiridos, aportando también las propias habilidades, conocimientos, y sobre todo el tiempo. Todos los elementos (*inputs*) que concurren en este peculiar proceso productivo (*household production function*), son incluidos en las funciones de utilidad de un individuo. Una vez establecidas las mismas podemos explicar todo el comportamiento como el de la maximización de la utilidad que el individuo obtiene a partir de los *commodities*, sean estos materiales o no. Para poder realizar este análisis se asume que el comportamiento del consumidor es racional. El presupuesto de la racionalidad del comportamiento se apoya en dos supuestos básicos. En primer lugar se afirma que cada individuo tiene un conjunto de oportunidades ordenado según las preferencias, de modo que cada elemento de este conjunto (cada combinación de los bienes que lo compone) puede ser comparada con cualquier otro conjunto revelando, como resultado de esta comparación, si es preferido, no lo es o es indiferente. Es decir, es preferido

cuando aporta mayor utilidad, no lo es cuando aporta menor utilidad y es indiferente cuando la utilidad obtenida es igual a la del otro conjunto. Para poder establecer el conjunto de las curvas de indiferencia, donde una curva de indiferencia recoge todas las combinaciones de los bienes que aportan la misma utilidad, el supuesto de comportamiento racional del consumidor adopta también el supuesto que el hombre siempre prefriere tener más a tener menos. Por último, se asume que las preferencias de un individuo son estables. El proceso de la maximización de la utilidad consiste en la selección de aquel conjunto de bienes que, dadas las restricciones, alcance la máxima utilidad. Las restricciones pueden afectar tanto el tiempo, como los medios disponibles, sobre todo el dinero. Por ello el análisis reduce su estudio de las restricciones a estas dos, constituyendo el dinero y el tiempo como los principales *inputs* en el proceso productivo.

Aplicando este enfoque a la religión el problema para el análisis se presenta de la siguiente manera. En primer lugar, y como base de todo el estudio asumimos que la religión es un producto (*commodity*), un objeto de elección. Insistamos en que esta concepción de la religión es la condición necesaria para poder aplicar el enfoque de *Rational Choice*. Dadas las preferencias estables del individuo, el conjunto de oportunidades definido y ordenado y asumiendo que siempre quiere tener más a tener menos, los autores se proponen estudiar las elecciones del individuo en materia religiosa que le permitan maximizar la utilidad. La utilidad que se obtiene es el efecto de la satisfacción de las necesidades religiosas del hombre, aunque estas no estén claramente descritas ni caracterizadas en los modelos. Las decisiones que tomará el individuo afectarán a su nivel de compromiso con las diversas denominaciones religiosas. Este compromiso se manifiesta en el tiempo destinado a la asistencia a los servicios religiosos, a la oración personal (u otras prácticas similares según cada denominación religiosa), y también en los medios materiales destinados a los grupos religiosos – reduciéndolas siempre a factor monetario. De esta manera tenemos los dos *inputs* que intervienen en el proceso de producción de los *commodities* religiosos. Teniendo los dos *inputs* el individuo, en la elección que ha de realizar, estará sujeto a las restricciones que afectan a estos recursos.

Lawrence Iannaccone presenta algunos supuestos básicos para posibilitar el estudio de la religión desde la teoría económica aplicando el enfoque de la elección racional. Dado que la presentación completa de los supuestos la hemos expuesto en la parte anterior de nuestro trabajo⁵²⁵ aquí resumimos solamente los más importantes. Los individuos actúan racionalmente en la elección de las acciones que maximizan sus beneficios. Las preferencias son estables y no varían mucho entre los distintos individuos. Las elecciones son condicionadas por las restricciones, principalmente de tiempo y de dinero. Los individuos (o familias) producen los bienes (*commodities*) religiosos que consumen. La iglesia o el respectivo grupo religioso es la productora de bienes que adquieren los adherentes, aportando su dinero y su tiempo para obtener la satisfacción religiosa. Ahora bien, dado el carácter congregacional de la mayor parte de las religiones que se analizan, los mismos consumidores participan también en el proceso de producción de los bienes religiosos. Como en todo otro mercado, también en el de religión se producen situaciones de monopolio o competencia. Además, dada la naturaleza del bien que ahí se comercia, los consumidores han de afrontar los riesgos inherentes a cualquier decisión sobre un bien religioso. Para garantizar la calidad de los bienes ofrecidos, los productores principales exigirán a los adherentes a las distintas denominaciones ciertas renunciaciones o sacrificios. Dependiendo del grado en que éstos difieren de las conductas seguidas por la sociedad se denominará a las iglesias más o menos estrictas, distinguiendo en base a esta divergencia el carácter de un grupo más cercano a una iglesia o a una secta. Así, de forma extremadamente sucinta se presenta la dinámica de elección de los bienes que sirven para la fabricación del producto religioso.

3. Preguntas que se plantean

Para facilitar la presentación de las principales explicaciones y predicciones expuestas en los diversos modelos, volvamos en primer lugar a

⁵²⁵ Cfr. Capítulo 4, apartado 2.2.E: Los supuestos básicos del modelo.

comentar de forma sumamente breve y a modo de resumen los principales problemas planteados por los investigadores. En nuestra presentación nos limitaremos a comentar aquellas cuestiones planteadas por los autores incluyendo la referencia a la fuente bibliográfica y al capítulo o apartado del presente trabajo donde hemos tratado el problema en cuestión con más detenimiento.

A nivel personal se ha preguntado cuáles son los determinantes de la participación de los individuos en las actividades religiosas – Azzi and Ehrenberg (1975) – cfr. cap. 6, apartado 1. Las causas de la movilidad entre las denominaciones, la edad de las conversiones, los matrimonios interreligiosos, la participación religiosa y la sustitución de los inputs en el proceso religioso – Iannaccone (1990, 1995 c) – cfr. cap. 6, apartado 2. Cuáles son las consecuencias de la variación en los distintos costes (monetarios, costes de oportunidad etc.) en la asistencia a los actos religiosos – Iannaccone and Everton (2004 b) – cfr. cap. 6, apartado 2.4. La elección de una denominación y la producción de los bienes religiosos – Redman (1980) – cfr. cap. 6, apartado 3. Las donaciones a los grupos religiosos y su distribución – Iannaccone (1997 c) – cfr. cap- 6, apartado 4. De qué manera afecta a la religiosidad la incertidumbre subyacente en las elecciones religiosas – Durkin and Greeley (1991), Iannaccone (1995 a) – cfr. cap. 6, apartado 5.

A nivel de comportamiento de grupos hemos visto en el capítulo 7, gran cantidad modelos que explican su comportamiento, la elección de estrategias, y sobre todo la actuación en los diversos mercados religiosos. El mismo mercado de religiones es presentado como consecuencia de las fuerzas que mueven a los consumidores y a los productores de dichos bienes en la búsqueda de la maximización de su utilidad o beneficios – Iannaccone (1992 a, 1997 a). Se ha presentado el modelo formal que permite distinguir y clasificar de forma más clara las distintas organizaciones que operan en el mercado de religiones, entre iglesias y sectas – Iannaccone (1988) – cfr. cap. 7, apartado 2. Un modelo que presenta la teoría del fundamentalismo, donde hemos de resaltar su aportación sobre los ajustes estratégicos que realizan los grupos religiosos – Iannaccone (1997 b) – cfr. cap. 7, apartado 2.2. Estudio y análisis de las iglesias como

empresas y su relación con la sociedad, especialmente desde el punto de vista de la aportación que ofrecen o pueden ofrecer las iglesias en la producción de valiosos bienes sociales – Hull and Bold (1989) – cfr. cap. 7, apartado 3. El modelo que estudia el problema y la amenaza que pueden suponer los *free-riders* – Iannaccone (1992 b) – cfr. cap. 7, apartado 4, y muy relacionado a ello, el modelo que estudia la severidad doctrinal y moral de los postulados de los grupos religiosos – *church strictness* – Iannaccone (1994 a) – cfr. cap. 7, apartado 4.3. Analizando más la estructura de los mercados religiosos tenemos el modelo de monopolios – Iannaccone (1991) – cfr. cap. 7, apartado 5, las causas y los efectos de la movilización religiosa como consecuencia de las variaciones de competencia en los diversos mercados religiosos – Stark and Iannaccone (1994), Iannaccone, Finke et al. (1997 d) – cfr. cap. 7, apartado 7. Las variables que determinan e influyen el crecimiento de las iglesias – Iannaccone, Olson et al. (1995 e) – cfr. cap. 7, apartado 8. A nivel más general, y como consecuencia de la necesidad de incluir más elementos que puedan explicar el comportamiento de los grupos religiosos encontramos también, entre otros, los modelos de lo sobrenatural – Iannaccone and Berman (2006) – cfr. cap. 7, apartado 9, y modelos que analizan las preferencias de los individuos y sus efectos en la configuración doctrinal de los grupos religiosos, realizando este estudio en el marco de los modelos de *spatial location* – Barros and Garoupa (2002) – cfr. cap. 7, apartado 10.

Por último, hemos presentado en el capítulo 8 los diversos modelos que se apoyan o utilizan tanto el enfoque general de *Rational Choice*, como los otros modelos presentados anteriormente procedentes de *EoR* para analizar algunos hechos históricos – Ekelund, Hebert et al. (1989, 1992), Hull (1989), Stark and Iannaccone (1997) – cfr. cap. 8, apartados 2 y 3, o la relación de la religión y el crecimiento económico – Barro and McCleary (2003), McCleary and Barro (2006) – cfr. cap. 8, apartado 1.

4. Relaciones que se establecen, explicaciones

Veamos en un breve resumen las principales explicaciones o relaciones que presentan los autores en el corpus de sus modelos. Hemos visto de qué manera el asumir la *religión* como un *producto*, un *objeto de elección*, tal y como postulaba Iannaccone, constituye el núcleo del enfoque adoptado por *EoR*. Ahora bien, nos hemos de preguntar por varias cuestiones referentes al modo y la naturaleza de la participación, o lo que sería lo mismo del proceso de producción, adquisición y el consumo del dicho bien definido de esta manera. Lo que está en la base de todo el estudio es el supuesto de la religión como un producto, un bien de consumo, por lo cual son los individuos que han de elegir si, qué tipo, y cuánto quieren consumir del dicho bien. En primer lugar, se nos presenta la pregunta por el porqué de la participación religiosa y la demanda religiosa. Según Azzi and Ehrenberg (1975) los motivos por los que los individuos participan en las actividades religiosas pueden ser de triple naturaleza: para asegurarse la salvación (*salvation motive*); obtener la satisfacción de la participación en el tiempo presente (*consumption motive*) o debido a una cierta presión social por la cual la participación es percibida como un elemento que incrementa la probabilidad de éxito en los asuntos personales y profesionales (*social pressure motive*). Otros asumen que el capital religioso es a la vez el requisito y la consecuencia de la participación en las actividades religiosas – Iannaccone (1990) – ya que la religión y la participación religiosa es “*habit forming*”, por tanto tiende a crear una especie de “dependencia”, cfr. Iannaccone (1984). Además, algunos autores afirman que los individuos presentan necesidades de tal naturaleza que pueden ser satisfechas con algunas referencias a lo sobrenatural – Iannaccone and Berman (2006).

Ahora bien, cabe preguntarse por lo que significa *participar en las actividades religiosas*, o siguiendo la terminología de los modelos que hemos estudiado, qué implica la participación en el proceso productivo y el consumo de bienes religiosos. Y la respuesta es unánime entre los distintos autores a los que nos hemos acercado en nuestra investigación. Los individuos participan en las

actividades religiosas mediante su tiempo y su dinero. Los individuos aportando el dinero y el tiempo, que es denominado como los *inputs* para producir por un lado su salvación y por otro el bienestar social, entendiéndolo en sentido amplio como todo aquello que aporta beneficios debido a la pertenencia a un determinado grupo religioso, cfr. Redman (1980). Los autores responden también a las preguntas sobre los posibles cambios que puedan darse, afirmando algunos que las variaciones en la fe dependerán de las variaciones en las expectativas referentes a la post-vida y de los costes para mantener la fe. Pero, como hemos dicho antes, dado que son los individuos quienes deciden cuánto de los bienes religiosos van a consumir, surge la pregunta por lo que influye en sus decisiones. La clara respuesta que en su forma está ya condicionada por el enfoque que se aplica al estudio, y que además vemos presente de forma más o menos explícita en todos los autores, asume que el nivel de participación elegido será aquel que maximice la utilidad de los individuos, habiendo definido la función de utilidad de cada uno de tal forma que entren también las variables religiosas – la satisfacción, la promesa de la salvación, como acabamos de ver, aquellos beneficios de tipo social que se derivan de la pertenencia y participación en un grupo religioso. Pero además de ello, los diversos autores presentan gran gama de elementos que puede influir en el nivel de participación – entendida esta siempre a través del dinero y el tiempo que aportan los adherentes. Se establece las relaciones mediante las cuales el ingreso, la educación, la edad y el estado de salud, la composición de la familia, la familiaridad con los ritos religiosos, las características del grupo al que se pertenece, e incluso el clima, la costumbre sobre la periodicidad, las actividades alternativas del las que dispone el individuo influirán sobre su elección del nivel y el modo de participación en las actividades religiosas, cfr. Iannaccone and Everton (2004 b). La siguiente pregunta que en un orden lógico se nos presenta es por lo que obtienen los individuos que eligen participar en las actividades religiosas. Y como la pregunta por la elección ha sido formulada en términos de un cálculo de maximización de utilidad, la respuesta que encontramos no puede sino afirmar que los individuos obtienen la satisfacción que puede incrementa su utilidad. Algunos autores han presentado un análisis más detallado de los beneficios obtenidos de la fe. Según Durkin and Greeley (1991), la fe puede afectar la utilidad esperada de un

individuo de dos formas. Por un lado puede eliminar la incertidumbre que rodea la cuestión por la post vida y, por el otro también, para otorgar el sentido a la vida presente. La utilidad que obtiene el individuo se deriva de dos tipos de bienes: los religiosos y los seculares – Iannaccone (1988). Ahora bien, dada la naturaleza congregacional de la gran parte de los grupos religiosos, la satisfacción religiosa de una persona depende no solamente de los *inputs* del individuo en cuestión, sino también de los *inputs* de los demás participantes – Iannaccone (1992 b). Además de la satisfacción obtenida, el mismo hecho de pertenecer a una iglesia puede ser visto como un bien por los beneficios sociales de contactos, de amistades o de prestigio que esto puede ofrecer – Iannaccone (1991).

Ahora bien, dado que la participación, según los modelos que hemos estudiado se traduce principalmente en la asignación de tiempo o del dinero hemos de analizar cuales son las otras consecuencias de la misma, sobre todo en el orden económico, además de la obtención de la satisfacción o del incremento de la utilidad, ya que, como podemos observar, los adherentes han de soportar ciertos costes de la participación, sean estos directos (los *inputs* que aportan) o indirectos (las cosas que renuncian – por iniciativa propia o como resultado de la imposición del grupo religioso). El coste principal es el del tiempo destinado a la participación, cfr. Iannaccone and Everton (2004 b), el segundo es el del dinero. Además los modelos asumen que, dado que la existencia de Dios es incierta, la fe ha de ser mantenida. Y para niveles mayores de fe se requiere soportar mayores costes, tanto de tiempo como de dinero – Durkin and Greeley (1991). Pero la participación misma, aunque cuesta, puede influir también de una u otra manera en otras variables de naturaleza distinta del capital religioso humano. Por un lado puede incrementar el esfuerzo personal y todas aquellas características personales que pueden incrementar la productividad, como la honestidad, el trabajo ético, el ahorro, la apertura a los demás etc., Barro and McCleary (2003). Por otro lado, al aportar el tiempo y el dinero a las actividades religiosas estos recursos no se destinan a la producción económica – cfr. Redman (1980). De hecho, entre quienes seguían el enfoque de Max Weber, encontramos a autores

que explican el menor crecimiento económico de los países católicos debido a que destinaban grandes cantidades de recursos, por ejemplo, a la construcción de las catedrales etc., cfr. Ekelund, Hebert et al. (2002).

Aunque, como hemos visto, los modelos asumen que es el individuo que elige qué tipo y cuánto del bien religioso va a consumir, surge de inmediato la pregunta por las organizaciones que proporcionan este tipo de bienes. Como consecuencia natural y lógica del enfoque, los grupos religiosos, las distintas denominaciones, son presentadas como empresas que ofreciendo un determinado bien de consumo operan en un peculiar mercado religioso. Mercado en el que, como en todos los demás, siguen vigentes las leyes de oferta y de la demanda, existe cierta tensión por conseguir más adherentes para maximizar de esta manera los beneficios (sean estos monetarios o no, como pueden ser el prestigio, la satisfacción etc.), se aprovecha las características del entorno, pero también se sufre por las mismas. Los autores se preguntan cuáles son los determinantes del crecimiento de un grupo religioso. Cuáles son los elementos que de forma más clara, a juicio de los autores, permitan distinguir entre una iglesia y una secta. Porqué la mayor parte de religiones insiste en carácter congregacional de las mismas, cuales son los determinantes del éxito de una determinada iglesia o secta, cuáles son las causas de su crecimiento etc.

Una afirmación muy clara sobre el crecimiento la encontramos en Iannaccone, Olson et al. (1995 e), donde los autores afirman que serán los *inputs*, es decir el dinero del que dispone la iglesia y el tiempo que le otorgarán sus adherentes, determinantes del crecimiento de las iglesias, o como lo llaman algunos autores, serán estos *inputs* los que, combinados, producirán nuevos miembros. Y ¿qué hacen las iglesias para atraer o mantener los niveles de participación? Un grupo religioso para mantener a los adherentes y para conseguir a otros, dado el riesgo inherente a las actividades religiosas, presentarán testimonios, exigirán cierta coherencia de los trabajadores de las iglesias etc., para aumentar la credibilidad de las promesas de obtener satisfacción, felicidad o “*bendiciones*” materiales – Iannaccone (1995 a). Esto es

importante sobre todo teniendo en cuenta la competencia que puede generarse en el mercado religioso. La misma naturaleza de la severidad de la iglesia dependerá del mercado en el que opera, de la relación entre ésta y el estado, del grado de pluralismo del mismo mercado, cfr. Stark and Iannaccone (1994) y también de la naturaleza de los otros grupos religiosos presentes en el mismo mercado, cfr. Barros and Garoupa (2002). Así el contenido doctrinal de las enseñanzas de los grupos religiosos se convierte en una herramienta para el control de su tamaño, ya que los modelos asumen que en ciertas situaciones las iglesias *relajarán* sus exigencias, para mantener o incrementar los niveles de adherentes o participantes. Esta estrategia por supuesto no se da en las así denominadas religiones privadas, donde incluso se supone que los miembros se decidirán diversificar la cartera de productos religiosos que consumen. Nos parece sin embargo que no es este el lugar adecuado para entrar en discusión si podemos este tipo de actividades denominar tan siquiera como religiosas. Pero, si nos limitamos solamente a los grupos religiosos, surge de nuevo la pregunta por el carácter de las mismas y por lo que lo determina. Algunos autores afirman que la naturaleza de estos grupos es una consecuencia de la escasez, de la producción y elección racional del individuo. Dependiendo de las normas sobre el comportamiento que exija o imponga un grupo religioso se podrá definir su carácter más cercano a una secta o a una iglesia. Se debe esto a que el comportamiento en materia religiosa se mezcla con otras actividades – Iannaccone (1988) – y ya que, como hemos visto, el individuo obtiene satisfacción de los bienes religiosos y de los bienes *profanos* (o seculares), buscará ordenar de tal manera su comportamiento, teniendo en cuenta todo aquello que podemos considerar como “*restricciones*” – como pueden ser las imposiciones o prohibiciones promulgadas por diversos grupos religiosos, - que le permita obtener la máxima satisfacción. El análisis de la naturaleza de los grupos puede resultar difícil ya que muchas veces se evoca la motivación espiritual para algunas actividades. Ahora bien, hemos visto algunos de los modelos traducían estas motivaciones espirituales en términos económicos, cfr. Ekelund, Hebert et al. (1989).

Por tanto, ¿qué es lo que puede ofrecer un grupo religioso?, ¿que exige a cambio?. La iglesia, responden algunos autores, produce una serie de bienes que influyen sobre el bienestar social, como la defensa de derecho de la propiedad, las normas de conducta que mejoran la convivencia, teniendo también un sistema de castigos (presentes o futuros) por no seguir las normas – Hull (1989). Hull and Bold (1989). Así es interpretada la creencia, proclamada y exigida por muchos grupos religiosos, en el infierno o castigo eterno por la mala conducta en esta vida. Las exigencias que se imponen a los adherentes son tratadas también como una estrategia para asegurar la calidad del producto ofrecido, como también la práctica de establecer las exigencias que espantará a los posibles consumidores que pueden acercarse a los actos religiosos, pero sin aportar de su parte nada al grupo – los así llamados *free-rider*. Por ello las iglesias impondrán prohibiciones sobre algunas conductas – ver Iannaccone (1992 b) – y también exigirán ciertos sacrificios, o renunciaciones no solamente en lo referente a la participación, sino también, como acabamos de exponer, en el modo de vivir, de vestirse, de alimentarse, de pasar el tiempo libre. Este grado de severidad de las iglesias en sus imposiciones parece sin embargo fortalecer a las mismas iglesias ya que implica que el grado de compromiso adquirido por sus adherentes sea más alto, por lo que es de esperar que aumente los niveles de participación y con los mismo los beneficios de satisfacción obtenida por los miembros. Ahora bien, esta severidad tiene ciertos límites, ya que los individuos participan mientras los beneficios que obtienen superan los costes que tienen que soportar – Iannaccone (1994 a). Pero al mismo tiempo se verán obligadas a ofrecer algunas alternativas a aquellas actividades prohibidas.

5. Predicciones generadas por los modelos

En la siguiente tabla recogemos las principales conclusiones o predicciones⁵²⁶ generadas por los distintos modelos que hemos analizado. Como con facilidad podremos observar, ciertos elementos, como la relación entre el ingreso o las ganancias y los distintos indicadores de las creencias: participación, creencia, donaciones etc. se repiten en diversos modelos. En la columna de la izquierda dejamos además de la referencia bibliográfica al artículo donde fue presentado el modelo, la referencia al capítulo y apartado del presente documento donde hemos estudiado cada uno de los modelos y presentado un análisis más detallado tanto de las pretensiones como de las explicaciones o predicciones de cada uno de ellos.

Tabla 15: Resumen de las postuladas predicciones generadas por los modelos.

Modelo/Referencia	Principales conclusiones o predicciones generadas
Azzi and Ehrenberg (1975) Cap. 6, apartado 1.	<ul style="list-style-type: none"> - La creencia en la post-vida es el mayor determinante de la asistencia a la iglesia - Las mujeres participan más en las actividades religiosas porque afrontan salarios menores que los hombres - El número de horas por período destinadas a las actividades religiosas aumenta con la edad - El ritmo de crecimiento de las horas destinadas a las actividades religiosas es mayor para las mujeres que para los hombres - Para los varones la relación entre la edad y la participación es primero negativa y luego positiva - La participación religiosa en los entornos rurales es mayor que en las ciudades - El nivel de participación es mayor entre los matrimonios intrarreligiosos que en los interreligiosos

⁵²⁶ Hemos de tener presente que las denominación “conclusiones y predicciones” en esta segunda parte de nuestro trabajo ha de ser considerada siempre “a juicio de los autores”. Es decir, son los autores de los distintos modelos de EoR, que hemos revisado y expuesto en los apartados precedentes, quienes afirman haber generado – mediante sus modelos – las predicciones que en la tabla solamente se recogen a modo de resumen. Otro asunto es – según el significado de la palabra *predicción*, aplicada al potencial de una construcción teórico-económica, tal y como se ha visto en el capítulo 2 *supra* – si los elementos presentados por los autores como *predicciones*, pueden ser considerados como tales (en el sentido preciso de esta palabra al que acabamos de referirnos). El análisis de este aspecto lo desarrollaremos más detalladamente en la tercera parte del presente trabajo, donde analizaremos los tres elementos necesarios para reconocer con propiedad la capacidad predictiva de una construcción teórico-económica. Recordemos que la pretensión de los autores es presentar (predecir) las ocurrencias que se generan en el mundo real, del cual el “mundo ideal” utilizado en las construcciones teórico-económicas ha sido una representación.

<p>Iannaccone (1990, 1995 c)</p> <p>Cap. 6, apartado 2.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - la movilidad de una denominación a otra estará condicionada por la formación recibida, ya que depende del capital religioso humano acumulado - la movilidad se dará mayormente entre las denominaciones más afines a nivel ritual, doctrinal etc., también debido a la inversión en el capital religioso humano realizada - las conversiones se deben dar a una edad más temprana, para reducir los costes de inversión en el capital religioso humano - la participación de matrimonios intrarreligiosos será mayor como consecuencia de economías de escala. - La participación de los adultos está fuertemente influenciada por la educación en materia religiosa recibida - Las personas con alto valor monetario de su tiempo dedicarán más dinero a las actividades religiosas y participarán menos tiempo en las mismas
<p>Iannaccone and Everton (2004 b)</p> <p>Cap. 6, apartado 2.4</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los cambios en la calidad del producto religioso de una denominación provocarán cambios en la demanda de sus servicios - El precio de asistencia a los actos religiosos está íntimamente relacionado con el valor de otras actividades de ocio o de trabajo. - El incremento de los beneficios asociados a la pertenencia a la iglesia aumentará la participación - Existe una débil pero positiva relación entre el ingreso y la observancia de las prescripciones religiosas - Las variaciones en la asistencia a los actos religiosos son mayoritariamente consecuencias de los cambios de los costes y no de las creencias
<p>Redman (1980)</p> <p>Cap. 6, apartado 3</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los cambios en los ingresos modifican las elecciones personales de las dominaciones religiosas - Los cambios en los ingresos modifican también la frecuencia de la asistencia - Los cambios en los ingresos aumentarán las donaciones. El grado de aumento dependerá de la denominación a la que pertenecen los individuos.
<p>Iannaccone (1997 c)</p> <p>Cap. 6, apartado 4</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El nivel del ingreso no presenta relación significativa con la asistencia a la iglesia - El incremento del ingreso conllevará un aumento proporcional de las contribuciones a las iglesias -
<p>Durkin and Greeley (1991)</p> <p>Cap. 6, apartado 5.1</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El capital religioso es el determinante más importante del coste de mantener la fe y de los beneficios (obtenidos durante la vida) derivados de la fe - La permanencia en la denominación en la que el individuo ha sido educado lleva a mayor capital religioso y mayores niveles óptimos de fe.
<p>Iannaccone (1995 a)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La introducción de los obligación de ofrecer o soportar ciertos sacrificios (<i>Sacrifice and stigma</i>) es consecuencia de la

Cap. 6, apartado 5.2	<p>acción del grupo religioso para mantener sus postulados creíbles.</p> <ul style="list-style-type: none"> - En las religiones privadas se eliminará el riesgo mediante la diversificación de la cartera de productos religiosos que consume el individuo.
Iannaccone (1988) Cap. 7, apartado 2	<ul style="list-style-type: none"> - La distinción entre la iglesia y la secta es resultado del análisis de las exigencias doctrinales que imponen a los seguidores un patrón determinado de la conducta y el grado de distancia que mantiene con las conductas seculares.
Iannaccone (1997 b) Cap. 7, apartado 2.2	<ul style="list-style-type: none"> - Los grupos sectarios atraerán más miembros con limitadas oportunidades (como pobres, personas con menores niveles de educación o pertenecientes a las minorías sociales) - Dado que las personas se adhieren a los grupos sectarios que otorgan mejores beneficios, las sectas más exitosas mantendrán un nivel óptimo entre sus imposiciones y las costumbres de la sociedad en la que operan. - Los ajustes y cambios doctrinales de las distintas denominaciones son el resultado de ajustes estratégicos introducidos como respuesta a los cambios en el entorno y con el objetivo de mantener o incrementar el número de los adherentes o el beneficio de los miembros.
Iannaccone (1992 b) Cap. 7, apartado 4	<ul style="list-style-type: none"> - Los niveles de sacrificio impuesto estarán correlacionados con los niveles de participación - Las sectas atraen más a los miembros con limitada productividad en otros ámbitos no religiosos - El tamaño de los grupos religiosos varía en función del carácter del grupo - Los cambios denominacionales serán más comunes entre los grupos sectarios que entre las iglesias establecidas. - Las prohibiciones impuestas por las iglesias son una forma de estrategia de eliminar a los <i>free-riding</i> - La amplia variedad de los productos ofrecidos por las diversas denominaciones religiosas son consecuencia de las prohibiciones impuestas, ya que buscan ofrecer bienes sustitutos de los prohibidos.
Iannaccone (1991) Cap. 7, apartado 5	<ul style="list-style-type: none"> - La estructura de mercado religioso está fuertemente relacionada con los ratios de participación de los protestantes - Los altos ratios de religiosidad observados en America son resultado de las dimensiones del mercado religioso - En los mercados protestantes monopolizados disminuye no solamente la asistencia sino también la oración, la confianza en la iglesia de cada uno y en cierto sentido todas las creencias -
Iannaccone, Olson et al. (1995 e) Cap. 7, apartado 8	<ul style="list-style-type: none"> - Los <i>inputs</i> (dinero y tiempo) obtenidos y los recursos de los que dispone la iglesia son determinantes (producen) del crecimiento de las iglesias en cuanto al número de los adherentes

Barros and Garoupa (2002) Cap. 7, apartado 10	<ul style="list-style-type: none"> - En situación de pérdida de monopolio las iglesias tenderán a ser más liberales - Cuando hay muchos competidores en el mercado de las iglesias, las exigencias impuestas por los diversos grupos religiosos tenderán a converger.
McCleary and Barro (2006) Cap. 8, apartado 1	<ul style="list-style-type: none"> - La presencia de una religión estatal incrementa los niveles de participación - La regulación estatal de la iglesia tiene a disminuir los niveles de participación - El pluralismo religioso en el mercado de las religiones tiene a incrementar la asistencia, aunque no se encuentra una relación significativa con las creencias o la religiosidad. - El crecimiento económico tiene efectos negativos sobre los distintos indicadores de la religiosidad.
Barro and McCleary (2003) Cap. 8, apartado 1	<ul style="list-style-type: none"> - El incremento de la asistencia a la iglesia tiene a reducir el crecimiento económico - El incremento en las creencias (caeteris Paribus) tiene a incrementar el crecimiento económico - El crecimiento económico reduce la participación de los individuos en los servicios religiosos y otras actividades religiosas de tipo más personal

TERCERA PARTE

ANÁLISIS DE LOS MODELOS.

**EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE EXPLICACIÓN Y
PREDICCIÓN.**

Introducción

Tras haber presentado los distintos modelos teórico-económico de *EoR* y otros que de forma inmediata están vinculados a ellos procederemos en la presente parte al estudio de los distintos elementos que nos permitirán analizar la naturaleza y evaluar la capacidad explicativa de los modelos presentados, formulando de esta manera nuestras conclusiones y ofreciendo el marco adecuado para proponer las perspectivas de futuras investigaciones. La exposición que sigue se articula de la siguiente manera. Dado que en la parte de presentación de los modelos hemos omitido, excepto en casos muy contados, la exposición de las críticas a las afirmaciones formuladas en el seno de los mismos, empezaremos con la presentación en el capítulo 11 de dichas críticas. En primer lugar, trataremos algunos de los análisis críticos del enfoque de *Rational Choice* en general para, posteriormente, dedicar nuestra atención a algunas de las aportaciones dirigidas de forma directa al uso de este enfoque en los modelos del comportamiento religioso. Posteriormente, en el capítulo 12, presentaremos algunos elementos necesarios para poder abordar con rigor el estudio y análisis de los modelos teórico-económicos del comportamiento *religioso* de las personas. Expondremos, por lo tanto, el marco teórico sobre el cual desarrollaremos nuestra investigación, que nos permita el análisis de la estructura de relación entre *religión* y *economía*, y la naturaleza de los modelos que estudian esta relación. Inmediatamente después presentaremos un breve análisis de algunos de los elementos utilizados en la elaboración de los modelos teórico económicos expuestos en la segunda parte.

Tras estas presentaciones, que podemos considerar introductorias al proceso de análisis que hemos desarrollado a lo largo de nuestra investigación, procederemos a la reconstrucción de las antropologías subyacentes a los

modelos examinados en el sentido que hemos presentado en el capítulo 2. De forma que, iniciaremos nuestro estudio, en el capítulo 13 con el comentario y análisis de las antropologías cuya expresión constituye el *modelo base* del comportamiento humano presentado por Becker cuya exposición ha ocupado el capítulo 4. Los siguientes apartados dedicaremos al análisis de las antropologías subyacentes a los modelos de Iannaccone y de otros autores cuyos modelos han sido presentados en este trabajo. Al término de este análisis presentaremos a modo de resumen la tabla (cfr. tabla 19) en la que recogemos las principales afirmaciones sobre la dinámica de la acción humana revelada por los distintos modelos. Seguidamente, en el capítulo 14 estudiaremos las distintas concepciones de *religión* presentes y utilizadas en los modelos. En este estudio nos fijaremos también de forma especial en las antropologías subyacentes cuya expresión podemos encontrar en estas concepciones de *religión* en los modelos.

Concluiremos la presente parte con la evaluación de la capacidad explicativa de los modelos (capítulo 15), teniendo en cuenta la naturaleza de los modelos teórico económicos tal y como los hemos definido y los diversos elementos que analizamos en los distintos apartados de la presente parte. La evaluación de las explicaciones ofrecidas por los modelos nos permitirá la formulación de las principales conclusiones de nuestra investigación, cuyo resumen presentaremos en el capítulo 16. De forma que podremos evaluar si las explicaciones o predicciones generadas por los modelos, las cuales hemos recogido en la tabla (cfr. Tabla 15) pueden ser consideradas válidas, parcialmente válidas (y en este caso en qué sentido) o falsas. Tendremos que preguntarnos por tanto, qué es lo que explican los modelos (en caso que podamos afirmar que explican *algo*) y qué es lo que omiten o dejan de explicar, evaluando si lo que se explica y lo que no se explica – o se omite – constituye la parte esencial, fundamental de lo que se pretende ofrecer mediante los modelos de *EoR*, que no es otra cosa sino la explicación del comportamiento humano relativo a la *religión*. Cerraremos nuestro análisis con una breve referencia a las posibles vías de desarrollo de las investigaciones futuras sobre el tema de la relación entre la economía y la religión (capítulo 17)

CAPÍTULO 11

Críticas a los modelos

El siguiente capítulo por lo tanto dedicaremos a la revisión de las principales críticas que han sido presentadas a los modelos teórico económicos que utilizan como su base el enfoque ofrecido por la teoría de elección racional. La presentación de las mismas dividimos en dos partes. En la primera de ellas resumiremos algunas de las aportaciones generales a dicho enfoque. En la siguiente parte repasaremos algunas de las principales críticas del enfoque de la elección racional en los modelos teórico económicos del comportamiento religioso. Como es comprensible, la presentación que sigue, será necesariamente muy reducida ya que constituye objetivo del presente trabajo de forma indirecta⁵²⁷. No obstante, hemos querido dedicar un espacio del mismo a la revisión de lo que otros autores, con cuya obra nos hemos encontrado en nuestra investigación, han aportado en esta materia. Además, como con facilidad se irá viendo a lo largo de la exposición que sigue, la base de las críticas o los puntos fundamentales de las mismas guardan estrecha relación con los elementos que componen la teoría económica del comportamiento religioso a los que dedicaremos nuestra atención a la hora de evaluar la capacidad explicativa de los modelos. De esta forma esperamos poder ofrecer un panorama lo suficientemente completo para la comprensión de lo que, como resultado de nuestra investigación sobre el tema, afirmaremos sobre la validez de las

⁵²⁷ Veámoslo: El objetivo del presente trabajo consiste, tal y como lo hemos presentado, en el análisis de los modelos de EoR, dada la naturaleza y estructura fundamental de los modelos teórico-económicos, y la evaluación de su capacidad explicativa – en el sentido expuesto en la I parte. Ahora bien, nos parece conveniente y necesario incluir, en nuestro análisis y comentario, algunas críticas que han recibido los distintos modelos o el enfoque utilizado en los mismos en general. Por ello, afirmamos que la presentación de dichas críticas *constituye objetivo del presente trabajo de forma indirecta* – pues lo constituye en tanto en cuanto uno de los objetivos de nuestra investigación consiste en la presentación de la revisión de la bibliografía seleccionada de EoR.

predicciones o explicaciones generadas en el seno de los modelos de *EoR*, cuestión que será tratada con mayor amplitud en el capítulo 15. La selección de las aportaciones que a continuación se exponen respondía sobre todo al criterio de la proximidad con la ruta de estudio que nos hemos marcado en nuestra investigación. Por ello, como también se detallará a continuación, la exposición de las mismas será necesariamente muy sucinta, aun considerando que es suficiente para reforzar los argumentos que más adelante se expondrán.

Antes, sin embargo, de proceder a la exposición de estas críticas queremos referirnos, con un brevísimo comentario, a algunas observaciones presentadas por Kenneth Arrow en su artículo “Invaluable Goods” en el cual denuncia el intento, por parte de los economistas, de explicar las cuestiones que, a su juicio, escapan al objeto preciso de la ciencia. En la crítica presentada en aquel artículo, como comentario al libro de Margaret J. Radin, *Contested commodities*, citando a la autora, Arrow denuncia que la *mercantilización (commodification)* de muchos aspectos analizados por los economistas desnaturaliza las posibles concepciones de las mismas. Afirma Radin: “*Some utilitarian views that do not reduce utility to wealth. Such views treat incommensurabilities that we have been formerly committed to as instead commensurable. This is a form of reductionism that can engender the kind or erosion of personhood that I have said is the basis for thinking of commodification as potentially harmful*” (Radin 1996, p. 120, en Arrow 1997, p. 759). Por ello Arrow afirma: “*Although the main question of the work is the extent to which individual personhood is threatened by the market, a second theme is more directly connected with social embedding. It is the argument that the very existence of discourse based on commodification has real consequences. Radin certainly does not go to the extremes of theories which regard our views of the world as socially constructed. But the view that the very way we talk about transactions affects the values we put on them is strongly presented. If society through its institutions or its research treats some actions as having a price, then those actions will be perceived differently even when they are not mediated through the market.*” (Arrow 1997, p. 758). Observemos que la afirmación que presenta Arrow en la última frase del texto citado guarda una estrecha relación con el tema de nuestro trabajo. En este

apartado en que expondremos las críticas a los modelos que estudiamos, nos parece importante detenernos – aunque sea de forma muy breve – en comentar las consecuencias que el trato de la religión como “*un producto, un objeto de elección*” – ejemplo clarísimo de esta práctica de *mercantilización* (*commodification*) – puede tener, y de hecho tiene, en la concepción de la misma religión⁵²⁸. De hecho, el reduccionismo que denunciaremos, de la concepción de la acción humana y de la religión, tal y como lo hemos podido observar en los diferentes modelos de *EoR*, parece ser consecuencia – precisamente – del enfoque adoptado. Este modo de presentar la religión puede conllevar el peligro de analizarla – con la justificación de guardar un rigor científico (determinado y asumido como tal por los autores) – solamente teniendo en cuenta los aspectos cuantificables. Y es precisamente lo que denuncia Arrow al afirmar: “*It is hard to believe that standard modes of expression and discourse do not have some influence on thought and action. But the extent of the influence is certainly hard to determine. Radin does point to one clearly important possibility, the risk of error in applying market reasoning. The same argument holds for the application of benefit-cost analysis to, say, environmental policy. The pure theory tells us to look at all costs and benefits, including those not taken account of by the market. But it is easy to overlook the intangible and prefer to concentrate on the measurable.*” (Arrow 1997, p. 762). Y este es, en efecto, el caso del tema que nos ocupa en la presente tesis.

Veamos, entonces, las principales críticas al enfoque propio de *Rational Choice* y las críticas a la aplicación de este mismo enfoque al estudio del comportamiento religioso humano.

⁵²⁸ Ciertamente, el tema religioso no está presente en el análisis de Radin, y solamente aludido por Arrow, cuando, al comentar el listado de elementos con los cuales sería posible elaborar una teoría de la persona, que Radin establece siguiendo a Martha Nussbaum, Arrow observa: “*I will not review this list in detail, except to note that some of them reflect very current concerns and that some matters of great concern to many are omitted. For example, there is no mention of a need for and capability of transcendence as expressed in religion, yet surely 95 percent even of those living are believers.*” (Arrow 1997, p. 760).

1. Críticas al enfoque de la *Rational Choice Theory*

Las críticas al enfoque ofrecido por *Rational Choice Theory* son muy numerosas. A lo largo de nuestra investigación nos hemos encontrado con numerosas referencias bibliográficas de muy diversos autores quienes cuestionaban la validez de los diversos aspectos de la *elección racional* tal y como ha sido presentada y utilizada en los modelos teórico-económicos. Las críticas se referían a los supuestos de los cuales parte la teoría, la comprensión del concepto *racionalidad* utilizado por los economistas, el alcance explicativo de los modelos o el tipo específico de actividades a las cuales puede ser aplicado este enfoque. Hemos de citar aquí, por lo menos algunas de las referencias a dichos artículos cuyo contenido y argumentos, no obstante, no abordaremos de forma directa en el presente trabajo por obvias razones⁵²⁹. Entre ellos hemos de citar a Sen (1977); Cook, Levi et al. (1990); Smelser (1992); Zey (1992); Green and Shapiro (1994); Boudon (1998); Opp (1999); Hodgson (2012). Encontramos también críticas específicas al enfoque de *Rational Choice* aplicado al estudio de la religión como las de Sharot (2002), tema que trataremos en el apartado 2 del presente capítulo.

Ahora bien, aunque la presentación de los numerosos estudios que cuestionan la validez de la aplicación general del enfoque propuesto por la teoría de *Rational Choice*, excede, tal y como explicábamos, los límites del presente trabajo, queremos sin embargo dedicar un espacio muy reducido a la presentación de algunas de las aportaciones con las que nos hemos encontrado en nuestra investigación, que nos parecen no solamente importantes pero que

⁵²⁹ Principalmente por dos, que consideramos los más importantes y suficientes. En primer lugar porque excede esto el estricto objetivo que nos hemos trazado en el presente trabajo. Nuestra investigación se dirige a un determinado grupo de modelos teórico-económicos. La crítica de los mismos, como más adelante se pondrá de manifiesto, está en mayor o menor medida relacionada con algunas de las críticas al enfoque de *Rational Choice* en general, lo cual señalaremos en el lugar correspondiente. Por ello no consideramos necesario presentar de forma detallada las críticas en general, ya que éstas se harán manifiestas en el análisis concreto de los modelos de EoR. En segundo lugar, y además de lo que acabamos de exponer, el estudio y análisis de la Teoría de *Rational Choice* y sus críticas podrían, por la amplitud de la bibliografía que desde hace décadas se ha dedicado a este tema, convertirse en el objeto teórico de una disertación, lo cual daría lugar a un trabajo de investigación que, queriendo ser medianamente serio, se convertiría en muy extenso. Por ello, aunque nos apoyaremos en algunos argumentos presentados por los autores que de una u otra forma presentan críticas a este enfoque, para el análisis más detallado remitimos a las publicaciones originales que aquí solamente apuntamos.

ponen las bases también para reforzar nuestro propio estudio y análisis de la capacidad explicativa de los modelos teórico-económicos desarrollados en base al enfoque de *Rational Choice*. Como con facilidad se podrá observar, de entre las diversas aportaciones presentadas por los distintos autores, seleccionamos aquellas que guardan cierta relación con el análisis que desarrollaremos en el presente trabajo al estudiar los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso tal como se han presentado en el parte segunda..

Veamos en primer lugar algunos de los puntos que presenta Amartya K. Sen en su artículo “Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory”⁵³⁰. Su análisis lo centra en el estudio de los supuestos de partida de la teoría económica que utiliza el enfoque de *Rational Choice*, y muy especialmente la afirmación, presentada también por Edgeworth⁵³¹, que cada agente actúa por el *interés propio*, lo cual desvela sus orígenes en la teorías utilitaristas del comportamiento humano. Como reconoce el autor del artículo:

“I am concerned here with the view of man which forms part of Edgeworth’s analysis and survives more or less intact in much of modern economic theory.” (Sen 1977, p. 320). Es precisamente sobre la concepción del hombre que viene expresada y presentada por los modelos teórico económicos sobre la que desarrolla su análisis Sen. Como más adelante afirma: *“The primary concern here is not with the relation of postulated models to the real economic world, but with the accuracy of answers to well-defined questions posed with preselected assumption which severely constrain the nature of the models that can be admitted into the analysis. A specific concept of man is ingrained in the question itself, and there is no freedom to depart from the conception so long as one is engaged in answering this*

⁵³⁰ Sen (1977)

⁵³¹ No entraremos con detalles en el análisis de las aportaciones de Edgeworth. Merece la pena, no obstante, comentar de forma muy sucinta, y apoyándonos en el comentario del mismo Sen, la afirmación de este principio fundamental subyacente a la economía que hace Edgeworth, aún, como reconoce Sen, sabiendo, que el mismo Edgeworth no estaba completamente convencido del mismo. *“I should mention that Edgeworth himself was quite aware that this so-called first principle of Economics was not a particularly realistic one. (...) This raises the interesting question as to why Edgeworth spent so much of his time and talent developing a line of inquiry the first principle of which he believed to be false. The issue is not why abstractions should be employed in pursuing general economic questions – the nature of the inquiry makes it inevitable – but why would one choose an assumption which he himself believed to be not merely inaccurate in detail but fundamentally mistaken? (...) Part of the answer, as far as Edgeworth was concerned, undoubtedly lay in the fact that he did not think the assumption to be fundamentally mistaken in particular types of activities to which he applied what he called «economical calculus»: war and contract.” (Sen 1977, pp. 317-318)*

question. The nature of man in these current economic models continues, then, to reflect the particular formulation of certain general philosophical question posed in the past.” (Sen 1977, p. 322).

Sen presenta también otras razones, por las cuales la concepción del hombre como *egoísta que se busca a sí mismo (self-seeking egoist)* es *insuficiente*. Afirma que es posible definir los intereses de la persona de tal manera que, independientemente de lo que haga, esto puede ser visto como búsqueda o promoción de los propios intereses en cada separado acto de elección que realiza. De hecho esta es la base del estudio de las *preferencias reveladas* con las cuales muchos economistas pretendieron describir las funciones de utilidad, exigiendo, como único elemento, la consistencia del sistema elaborado. Esta, de hecho, es precisamente la base de lo que ha sido denominado la teoría de la elección racional (*Rational Choice*) la cual, según Sen, no contempla nada más excepto la consistencia interna del sistema de ordenación⁵³².

El autor concluye, que una vez que se evitan las *curiosas definiciones* de preferencias o del bienestar *“this approach presumes both too little and too much: too little because there are non-choice sources of information on preferences and welfare as these terms are usually understood, and too much because choice may reflect a compromise among variety of considerations of which personal welfare may be just one. The complex psychological issues underlying choice have recently been forcefully brought out by a number of penetrating studies dealing with the consumer decisions and production activities. It is very much an open question as to whether these behavioral characteristics can be at all captured within the formal limits of consistent choice on which the welfare-maximization approach depends.”* (Sen 1977, p. 324). Ahora bien, el enfoque que ofrece – que vendrá a ser denominado como *Rational Choice Theory* – poniendo el acento principal en la consistencia de las elecciones que revelan las preferencias de los individuos, presenta una estructura que resulta, como poco, *interesante* a la hora de ofrecer

⁵³² “A person’s choices are considered «rational» in this approach if and only if these choices can all be explained in terms of some preferences relation consistent with the revealed preference definition, that is, if all choices can be explained as the choosing of «most preferred» alternatives with respect to a postulated preference relation. The rationale of this approach seems to be based on the idea that the only way of understanding a person’s real preferences is to examine his actual choices, and there is no choice-independent way of understanding someone’s attitude towards alternatives.” (Sen 1977, p. 323)

las posibilidades de la evaluación de su validez. De hecho, como afirma el autor, se pueden encontrar muy pocos estudios sistemáticos que han evaluado la consistencia del comportamiento *día-tras-día* de las personas, aun si se han realizado experimentos con las reacciones de las personas a ciertos tipos de incertidumbre, pero siempre bajo *condiciones de laboratorio*. De forma que, al evaluar la validez del enfoque podemos encontrar muy diversas posturas entre los economistas. Como afirma Sen:

"If today you were to poll economists of different schools, you would almost certainly find the coexistence of beliefs (i) that the rational behavior theory is unfalsifiable, (ii) that it is falsifiable and so far unfalsified, and (iii) that it is falsifiable and indeed patently false." (Sen 1977, p. 325).

Aun así, el autor puntualiza que, si la requerida consistencia del comportamiento pudiese ser asegurada, quedaría sin resolver la cuestión del *egoísmo* que subyace en los presupuestos de los modelos⁵³³. Para ilustrarlo Sen introduce la distinción entre el comportamiento basado en la *simpatía* (*sympathy*) y el comportamiento orientado por el *compromiso* (*commitment*), según afirma no porque las palabras escogidas tengan un valor importante, sino porque la distinción sí lo es⁵³⁴. Como observa el autor:

"While sympathy relates similar things to each other-namely, welfares of different persons-commitment relates choice to anticipated levels of welfare. One way of defining commitment is in terms of a person choosing an act that he believes will yield a lower level of personal welfare to him than an alternative that is also available to him. Notice that the comparison is between anticipated welfare levels, and therefore this definition of commitment

⁵³³ "A consistent chooser can have any degree of egoism that we care to specify. It is, of course, true that in special case of pure consumer choice over private goods, the revealed preference theorist tries to relate the person's «preference» of «utility» to his own bundle of commodities. This restriction arises, however, not from any guarantee that he is concerned only with his own interests, but from the fact that his own consumption bundle – or that of his family – is the only bundle over which he has direct control in his acts of choice. The question of egoism remains completely open." (Sen 1977, p. 326)

⁵³⁴ "In the terminology of modern economic theory, sympathy is a case of «externality». Many models rule out externalities, for example, the standard model to establish that each competitive equilibrium is a Pareto optimum and belongs to the core of the economy. If the existence of sympathy were to be permitted in these models, some of these standard results would be upset, though by no means all of them. But this would not require a serious revision of the basic structure of these models. On the other hand, commitment does involve, in a very real sense, counter-preferential choice, destroying the crucial assumption that a chosen alternative must be better than (or at least as good as) the others for the person choosing it, and this would certainly require that models be formulated in an essentially different way." (Sen 1977, p. 328)

excludes acts that go against self-interest resulting purely from a failure to foresee consequences. A more difficult question arises when a person's choice happens to coincide with the maximization of his anticipated personal welfare, but that is not the reason for his choice.” (Sen 1977, p. 327).

Nos parece muy importante llamar la atención sobre esta distinción que propone el autor, ya que al hablar del comportamiento basado en un nivel de *compromiso* podemos encontrar un vínculo mas claro, sobre todo en relación con las decisiones tomadas por las personas en materia del comportamiento religioso. Como afirma el mismo autor, el compromiso está muy conectado con la moral de una persona, cfr. Sen (1977, p. 329), siendo la moral aquí entendida en sentido muy amplio que abarca un gran abanico de influencias *desde las religiosas hasta las políticas, desde las mal entendidas hasta las bien argumentadas*⁵³⁵. El tema de la importancia del comportamiento basado en el *compromiso* se hace más patente a la hora de estudiar las decisiones de las personas relacionadas, sobre todo, con los bienes públicos. Según los postuladores del análisis de las *preferencias reveladas*, todas las decisiones serían una manifestación o una expresión de la subyacente función de utilidad. Ahora bien, se puede observar como la existencia de las normas con las que la persona se vincula a través de algún tipo de compromiso, es necesaria en todas las sociedades, aunque se estudiase solamente el aspecto *económico* (en el sentido común de la palabra) de su funcionamiento. Así citando a Leif Johansen reconoce:

“Economic theory in this, as well as in some other fields, tends to suggest that people are honest only to the extent that they have economic incentives for being so. This is a homo oeconomicus assumption which is far from being obviously true, and which needs confrontation with observed realities. In fact, a

⁵³⁵ Por ello, al matizar la distinción entre la *simpatía* y el *compromiso*, en el uso propio de las teorías económicas afirma: *“The characteristic of commitment with which I am most concerned here is the fact that it drives a wedge between personal choice and personal welfare, and much of traditional economic theory relies on the identity of the two. This identity is sometimes obscured by the ambiguity of the term «preference», since the normal use of the word permits the identification of preference with the concept of being better off, and at the same time it is not quite unnatural to define «preferred» as «chosen». I have no strong views on the «correct» use of the word «preference», and I would be satisfied as long as both uses are not simultaneously made, attempting an empirical assertion by virtue of two definitions. The basic link between choice behavior and welfare achievements in the traditional models is severed as soon as commitment is admitted as an ingredient of choice.” (Sen 1977, p. 329)*

simple line of thought suggests that the assumption can hardly be true in its most extreme form. No society would be viable without some norms and rules of conduct. Such norms and rules are necessary for viability exactly in fields where strictly economic incentives are absent and cannot be created.” (Johansen 1977, en Sen 1977, p. 332).

Por tanto, la reducción de la concepción de la racionalidad a la consistencia de las *preferencias reveladas*, teniendo en base solo y exclusivamente las teorías utilitaristas da pie para la elaboración de teorías económicas de comportamiento que parecen omitir gran número de elementos que en la realidad intervienen en los procesos que dichas teorías se proponen estudiar y explicar. De forma que podemos admitir que es posible que los procesos explicados con algunos principios presentados como generales pueden resultar ser solamente una parte, y una parte pequeña, del total de los procesos que el modelo postula explicar⁵³⁶. De esta manera al concluir su análisis de la estructura de los modelos basados en el enfoque de *Rational Choice* afirma:

“The economic theory of utility, which relates to the theory of rational behavior, is sometimes criticized for having too much structure; human beings are alleged to be «simpler» in reality. If our argument so far has been correct, precisely the opposite seems to be the case: traditional theory has too little structure. A person is given one preference ordering, and as and when the need arises this is supposed to reflect his interests, represent his welfare, summarize his idea of what should be done, and describe his actual choices and behavior. Can one preference ordering do all these things? A person thus described may be «rational» in the limited sense of revealing no inconsistencies in his choice behavior, but if he has no use for these distinctions between quite different

⁵³⁶ “I will have a bit more to say presently on what might lie behind the sense of commitment, but I would like to emphasize at this stage that the morality or culture underlying it may well be of a limited kind—far removed from the grandeur of approaches such as utilitarianism. The «implicit collusions» that have been observed in business behavior in oligopolies seem to work on the basis of a system of mutual trust and sense of responsibility which has well-defined limits, and attempts at «universalization» of the same kind of behavior in other spheres of action may not go with it at all. There it is strictly a question of business ethics which is taken to apply within a fairly limited domain. Similarly, in wage negotiations and in collective bargaining the sense of solidarity on either side may have well-defined limits, and may not fit in at all with an approach such as that of general utilitarianism. Edgeworth's implicit assumption, on which I commented earlier, that egoism and utilitarianism exhaust the possible alternative motivations, will be especially unhelpful in this context. While the field of commitment may be large, that of commitment based on utilitarianism and other universalized moral systems may well form a relatively small part of it.” (Sen 1977, p. 335)

concepts, he must be a bit of a fool. The purely economic man is indeed close to being a social moron. Economic theory has been much preoccupied with this rational fool decked in the glory of his one all-purpose preference ordering. To make room for the different concepts related to his behavior we need a more elaborate structure.” (Sen 1977, p. 335).

De esta forma, al presentar de forma resumida el análisis de los fundamentos o supuestos básicos en los que se apoya el enfoque de *Rational Choice* realizado por Amartya Sen hemos podido constatar de que manera la concepción antropológica y en particular la estructura de la dinámica de la toma de decisiones y del comportamiento resultante de las mismas condiciona el alcance explicativo que puede ser alcanzado por los modelos teórico económicos elaborados en base a este enfoque particular. Al afirmar que el *homo oeconomicus* así concebido puede ser considerado solo en una determinada manera – afirmaciones que hemos querido reproducir íntegramente en la última cita – el autor postula la elaboración de una estructura más acorde a la realidad de la persona, lo cual requiere del uso de los conceptos que permitan construcción de estructuras más complejas.

Ahora bien, ¿qué relación podemos esperar que sea establecida entre estas estructuras necesariamente más complejas y los modelos que utilizan el enfoque de *Rational Choice*? O en otras palabras ¿qué tipo de análisis es necesario elaborar para demostrar la insuficiencia de las teorías basadas en este mismo enfoque? Al comentar la existencia de las diversas *creencias* sobre la validez de *Rational Choice*⁵³⁷, vemos como existen opiniones diversas sobre la posibilidad de demostrar la falsedad de esta teoría. Sobre este aspecto concreto, y las consecuencias que del mismo se derivan, trata el artículo de Geoffrey Hodgson, titulado “On the limits of Rational Choice Theory”⁵³⁸. En la introducción al mismo el autor reconoce la necesidad de un estudio más profundo de los determinantes del comportamiento humano, dada, precisamente, la naturaleza infalsificable de los postulados excesivamente genéricos presentados por la teoría del elección racional.

⁵³⁷ Cfr. Cita de Sen (1977, p. 325) que reproducimos en la página 501.

⁵³⁸ Hodgson (2012) La versión a la que tenemos acceso es el Paper con fecha del 17 de noviembre de 2011 elaborada para su publicación en *World Economics Journal*.

“The value of rational choice theory for the social sciences has long been contested. It is argued here that, in the debate over its role, it is necessary to distinguish between claims that people maximise manifest payoffs, and claims that people maximise their utility. The former version has been falsified. The latter is unfalsifiable, because utility cannot be observed. In principle, utility maximisation can be adapted to fit any form of behaviour, including the behaviour of non-human organisms. Allegedly «inconsistent» behaviour is also impossible to establish without qualification. This utility-maximising version of rational choice theory has the character of a universal «explanation» that can be made to «fit» any set of events. This is a sign of weakness rather than strength. In its excessive quest for generality, utility-maximising rational choice theory fails to focus on the historically and geographically specific features of socio-economic systems. As long as such theory is confined to ahistorical generalities, then it will remain highly limited in dealing with the real world. We have to move on and consider the real social and psychological determinants of human behaviour.” (Hodgson 2012, Abstract).

Además de la presentación de algunas críticas e los diversos aspectos de *Rational Choice Theory* el autor analiza más a fondo precisamente el elemento que ha de ser considerado como necesario para mostrar la invalidez de las construcciones teóricas o modelos que emplean este mismo enfoque. Así, dado que la teoría se basa en la afirmación que los individuos actúan para maximizar su utilidad, el autor afirma:

“Given that we can never in principle demonstrate that some unobserved variable (like utility) is not being maximized, then the theory is invulnerable to any empirical attack. No amount of evidence can establish non-existence. Hence the standard core of expected utility theory is unfalsifiable. The utility-maximization assumption is unfalsifiable, but it is not a tautology in the logical sense because it is conceivably false. Logical tautologies – such as a triangle has three sides – are true by definition. By contrast, it might be the case that individuals are not maximizing anything. But we can never establish this on the basis of empirical evidence. This does not necessarily mean that the utility maximization framework is useless or wrong. (...) A key problem with utility

maximization is that it is so general that it can explain anything; consequently its explanatory power in specific instances is dramatically diminished. Its explanatory success is an illusion.” (Hodgson 2012, p. 6).

De hecho, al referirse a la obra de Becker y las supuestas predicciones que generan los modelos del comportamiento humano basados en el principio de la maximización de utilidad, Hodgson reconoce que todas estas predicciones dependen de *supuestos adicionales*, pues, como afirma Mark Blaug: *“The rationality hypothesis by itself is rather weak. To make it yield interesting implications, we need to add auxiliary assumptions.” (Blaug 1992, p. 232, en Hodgson 2012, p. 6).* De forma que la capacidad explicativa de un modelo teórico vuelve a ser relacionada, y condicionada, con los supuestos de base utilizados en el modelo, y la relación que existe entre estos y la realidad de aquello seleccionado y establecido como objeto teórico del estudio que se propone elaborar, que en este caso consiste en el comportamiento humano con especial interés en el proceso de toma de decisiones⁵³⁹. De modo que, lo que condiciona la posibilidad de veracidad de las predicciones generadas en el marco de un modelo no se limita al tipo de formalismo utilizado en la presentación de las relaciones o nexos existentes, como puede ser por ejemplo, el empleo del lenguaje matemático y las estructuras de análisis de datos estadísticos⁵⁴⁰. Es necesario, como punto de partida, un conocimiento mas amplio y profundo de la

⁵³⁹ *“The authors cited in the preceding paragraph thus demonstrate that these distinctive elements are effectively separated from the utility-maximizing picture of «rational economic man». Consequently «rational economic man» bears no mark of any specifically human culture or institution. The causal mechanisms through which culture and institutions mould and constrain human agents remain unexplored in their paradigm. Human psychology is likewise neglected. Essentially, there is no adequate and substantial theory of human agency at the core of the standard theory. It tells us nothing of significance that is specific to the human psyche, human interaction, human nature, or human society. With respect to specifically human characteristics it is causally vacuous. Its very weakness, when applied to the human domain, stems from its excessive scope. The non-falsifiability of the concept of rationality-as-behavioural-consistency-or-utility-maximization sustains an epistemic critique. It does not clinch the matter. One has also to consider the theoretical limitations of this stance. Here rationality-as-behavioural- consistency-or-utility-maximization falls down for at least two reasons. First it neglects the problem of explaining the causes of behaviour. Second it fudges the question of the individual development of capacities and dispositions.” (Hodgson 2012, p. 7)*

⁵⁴⁰ Al referirse a la práctica de validación, mediante los resultados de análisis econométrico de los datos, de las predicciones generadas por los modelos que incorporan y utilizan la teoría de *Rational Choice*, el autor, afirma: *“However, the problem with these assumptions is not primarily their lack of empirical corroboration. It is that they are vessels into which any empirical content can be filled. The problem with the theory is not that it lacks empirical validation but that any conceivable fact about behaviour, from church attendance to suicide, can be fitted into the theory. (...) Any data can be fitted into it. Hence no data can refute the theory. It cannot be displaced simply by an appeal to the evidence. The experimental evidence of preference reversals and other choice ‘anomalies’ may lead us to search for a different and better theory, but it does not in principle refute the old version based on utility and rational choice.” (Hodgson 2012, p. 10).* Ver también el análisis que desarrollamos en el capítulo 15, apartado 8, sobre el uso de los formalismos matemáticos y los datos estadísticos en los modelos.

dinámica de la toma de decisiones, lo cual, como con facilidad podemos observar, se refiere de forma directa a la antropología subyacente a las construcciones teóricas⁵⁴¹. Así lo reconoce el autor al afirmar:

“To understand human nature and society is to appreciate human dispositions and interactions, not to fit all observations of behaviour to imagined mathematical functions of ever- expandable correlative capacity. Rationality in the broader sense serves an ex-post rationalization – rather than a materially-grounded causal explanation. A utility function may serve a limited purpose as a formalized preference ordering. Such formal constructions have some benefits. They can be useful shortcuts for modelling or explanatory purposes. But they do not enhance our understanding of human motivation. Utility theory is an elegant way of summarizing what we don’t know about human psychology.” (Hodgson 2012, p. 9).

Nos parece de mayor importancia el análisis que presenta el autor y al que de forma muy resumida hemos presentado en las páginas precedentes. En particular la afirmación sobre la validez de los análisis de datos estadísticos como argumentos que sostienen la supuesta veracidad de las construcciones teórico-económicas. Como hemos visto en la segunda parte del presente trabajo, esta ha sido, efectivamente, la práctica desarrollada por los autores de los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso de las personas. Es más, al presentar los postulados originados en el seno de los mismos, los economistas a quienes nos hemos referido en la exposición de los modelos de *EoR* han querido también de forma explícita reconocer la validez de este enfoque y la utilidad que los mismos modelos pueden aportar al estudio de los diversos fenómenos en el marco de las ciencias sociales. Por ello, queremos terminar el análisis de la crítica presentada por Hodgson con la cita con la que concluye su trabajo: *“Rational choice theory has invaded social sciences such as sociology with*

⁵⁴¹ En esta misma dirección van las críticas presentadas por Eichner (1983) a las que hace referencia Hodgson. En resumen se trata de la crítica a los postulados de corte empírico que niegan que para las cualquier ciencia son esenciales algunos postulados no-falsificables o «metafísicos». *“In fact, all sciences depend upon some propositions that are untestable. No theory can be composed entirely of empirically validated elements. Prior concepts are required to make sense of any fact. These prior concepts cannot all be «tested» empirically. In any case, any «test» itself relies on prior concepts or categories. As a result, all sciences must unavoidably make extensive use of some untestable and metaphysical assumptions.” (Hodgson 2012, p. 10)*

its devotees declaring triumphantly that it can 'explain' nuanced social phenomena such as altruism, honour, trust and duty. The point argued here is that it is ineffective to counter these allegations with denials of their empirical validity. This is a weak response because, in principle, any manifest behaviour can be fitted into the rational choice framework. However, once the unfalsifiable nature of rational choice theory is understood, we can meet the triumphant claims with the polite response: «So what. We know in advance that any behaviour can fit the theory». We are then able to move on to the more important question, concerning claims of explanation and their derivation. Explanation, we insist, is much more than empirical correlation. And a perfect empirical fit does not necessarily imply any explanation of the causal processes underlying behaviour. The debate then moves on to the vital question as to how such causal explanations can be obtained.” (Hodgson 2012, p. 12).

Tal como adelantábamos al inicio de este capítulo dedicado a la presentación de las críticas al enfoque de *Rational Choice Theory*, las aportaciones han sido numerosas y hemos dejado constancia solamente de algunas de las referencias bibliográficas con las que nos hemos encontrado a lo largo de nuestra investigación. Los dos trabajos presentados en las páginas precedentes, aunque de forma necesariamente muy reducida, nos permiten abrir el paso para, en primer lugar, comprender las críticas a la aplicación de este enfoque al estudio del comportamiento religioso, que expondremos en el apartado que sigue a continuación. En segundo lugar, refuerzan la argumentación que presentaremos al evaluar la capacidad explicativa de los modelos teórico-económicos de *EoR* que hemos presentado anteriormente, y cuyo análisis desarrollaremos en los capítulos siguientes de esta tercera parte de nuestro trabajo.

2. Análisis del enfoque de *Rational Choice* aplicado a la religión

Tal como adelantábamos al inicio del presente apartado, dedicaremos las siguientes páginas a la exposición de algunas de las críticas a los modelos que parten del enfoque de *Rational Choice* en los intentos de ofrecer explicaciones al comportamiento religioso. En este caso revisaremos la obra de dos autores, Steve Bruce de la Universidad de Aberdeen, Escocia, y de Stephen Sharot de la Ben-Gurion University of the Negev, Israel. Steve Bruce es autor de numerosos libros, artículos y otras publicaciones que dedicó al estudio de la religión⁵⁴². La crítica que presenta, como a continuación veremos, gira en torno al modelo antropológico que subyace a los modelos de *EoR* ofreciendo, en consecuencia no solamente un modelo de la acción humana sino también un modelo concreto de la sociedad. Por ello, llegará afirmar que los modelos basados en la teoría de *Rational Choice* podrán ofrecer una explicación válida solamente si son aplicados a *las sociedades enteramente secularizadas*. La crítica, por lo tanto, que ofrece está dirigida a los aspectos fundamentales de la teoría con la que se pretende dar explicación a algunos de los comportamientos religiosos de las personas.

Stephen Sharot, cuyas aportaciones revisamos en el apartado 2.2. del presente capítulo, muestra la dificultad que ofrece la extensión de las aplicaciones de los modelos de *EoR* a las religiones orientales. La crítica por lo tanto, como vemos, va dirigida a aspectos distintos de los mismos modelos. Aun así hemos querido presentarla en el marco del presente trabajo ya que muestra con claridad que dichos modelos – debido precisamente a las concepciones de los diversos elementos que intervienen en los procesos que dan origen a la acción humana – no pueden ofrecer una *herramienta* de estudio y análisis generalizados del *comportamiento religioso de las personas*. Recordando la pretensión presentada por Becker que la teoría económica ofrece un marco adecuado para explicar *todo el comportamiento humano*, con la presentación del estudio y las afirmaciones de Sharot podemos, de forma justificada, poner en

⁵⁴² Véase por ejemplo Bruce (1993)

cuestión la validez de los modelos que hasta la fecha se han elaborado (y de los cuales tenemos conocimiento) la gran parte de los cuales hemos presentado en la segunda parte del presente trabajo.

2.1. “Elección” y “Religión” – crítica de Steve Bruce

Veamos en primer lugar la crítica presentada por Steve Bruce a las explicaciones del comportamiento religioso mediante los modelos económicos, cfr. Bruce (1993). El autor, al presentar el artículo, afirma:

“Inspired by the work of Gary Becker, there have been a number of recent attempts to apply economic models to religious behavior and belief. This essay argues that while religious behavior may be rational in the most general sense of being reasoned and reasonable, it is not illuminated by the application of expectations of economic rationality or of rational choice models. Indeed, such an approach would be meaningful only in the society that was entirely secular.” (Bruce 1993, p. 193).

El objetivo que establece el autor, consiste en demostrar de qué manera los modelos económicos, al ignorar elementos tales como la cultura, por ejemplo, presentan una visión distorsionada de la religión⁵⁴³. Por tanto revisa en primer lugar los supuestos fijados por Becker, y seguidos después por quienes se apoyan en este enfoque en la explicación del comportamiento religioso. La conducta humana, tal y como ya hemos visto, por tanto consistirá y estará determinada por el comportamiento maximizador de utilidad. Bruce llama la atención por tanto que lo que determina la naturaleza económica de una explicación teórica, no está condicionado por el objeto del estudio – es decir, no por estudiar las

⁵⁴³ “[I] will consider the merits of economic models and argue that, although they provide useful metaphors and occasionally give additional analytical purchase on slippery subjects, they finally fail to deliver what they promise and obscure more than they illuminate. In particular I want to establish that, by ignoring culture, the economic approach produces such a distorted view of religious behavior that the only context in which it could be viable is a thoroughly secular society.” (Bruce 1993, p. 194)

actividades relacionadas con el dinero o los costes de oportunidad el modelo teórico se constituye como un modelo económico⁵⁴⁴ – sino porque se apoya más bien en la teoría de la acción humana, siendo el comportamiento humano – bajo un determinado enfoque – un objeto teórico propio de la ciencia económica. Esta es, precisamente, la aportación de Becker cuando postulada que todo el comportamiento humano puede ser explicado por la economía⁵⁴⁵.

“The extent to which financial concerns are implicated in the behaviour of religious organizations has no necessary bearing on the value of Becker’s extension of economic explanations, which is concerned with the logic of action and not its focus.” (Bruce 1993, p. 195).

De esta manera Bruce revisa los argumentos de Finke (1990) y de Iannaccone (1991) sobre la relación entre los niveles de asistencia, número de denominaciones religiosas presentes y el control de estado sobre la entrada y creación de nuevos grupos religiosos (barreras de entrada). La argumentación de Finke está presentada mediante la comparación de distintos desarrollos históricos de algunas de las iglesias, sobre todo en América y en Inglaterra, para mostrar la validez de la ley de la demanda aplicado a la religión. Iannaccone presenta su argumentación mediante modelos económicos más elaborados en los que expone proposiciones y teoremas, sobre todo referentes a la dinámica de los mercados religiosos. Bruce responde a Finke presentando otros datos conocidos por la historia que muestran una dinámica contraria, lo cual no permite admitir la argumentación expuesta como universalmente válida. Respondiendo a Iannaccone afirma que los nexos de causalidad que expone no necesariamente tienen que ser verdaderos. Por ejemplo, hemos tratado el mismo modelo de Iannaccone (que analiza Bruce), en el cap. 7, apartado 5. En la primera predicción del modelo Iannaccone afirmaba que la provisión pública de la religión se caracterizará por la ineficiencia. Que es de esperar que la iglesia estatal costará más por miembro practicante y producirá miembros con niveles inferiores de conocimiento y creencia religiosa que el nivel promedio. Apuntaba que una de las causas de mayores costes será probablemente el salario superior

⁵⁴⁴ Véase también lo que, en referencia a la localización de «lo económico» en el conjunto de la acción humana hemos presentado, siguiendo a Rubio de Urquía, en el capítulo 2 *supra*.

⁵⁴⁵ Cfr. cita que reproducimos en la nota la pie nº 164, página 163.

al normal para el clero de la iglesia estatal y más altos de lo normal niveles requeridos de formación para el sacerdocio. Bruce apunta, por tanto, a que esta explicación de la demanda del producto religioso no necesariamente viene explicada por los factores presentados por Iannaccone como causas⁵⁴⁶. Además, refiriéndose a los datos estadísticos presentados como “soportes” de los postulados de los modelos – sobre todo los que afirman que una situación parecida a monopolio en el mercado religioso reduce la asistencia, y en cambio el pluralismo religioso incrementa los niveles de asistencia – Bruce reconoce:

“[Those] propositions are followed by a number of sets of data that are presented as “testing” the predictions of the model but are, of course, a selection of those indices of religious behavior that best fit the propositions. (...) There is actually more religious variety in the Scandinavian countries than there is in Poland. That one of the major world religions thrives in circumstances where there is almost no market in religious ideas (though there are usually secularist attacks on the Catholic Church in France, Spain, Portugal and Italy) surely calls into question the value of the model for societal-level comparisons.” (Bruce 1993, p. 198).

Como vemos, las críticas presentadas por Bruce sobre la validez de la explicación del comportamiento de las personas mediante los modelos económicos, se han referido principalmente a algunas afirmaciones referentes al comportamiento de grupos. Así, aunque – como reconoce el autor – los modelos macro y microeconómicos difieren entre sí, y por lo tanto, no necesariamente los argumentos en contra de unos, puedan ser aplicados también para poner en cuestión la validez de los otros. Ahora bien, nos parece muy importante la afirmación que hace Bruce sobre un elemento fundamental de los modelos de mercados de religiones, y consiste en reconocer que éstos han de basarse

⁵⁴⁶ “None of the above is necessarily the case. Taking the point in reverse order, the length (and hence cost) of clerical training will have more to do with: (a) the ecclesiology of the church in question (Catholic Church likes a lot of training though it is rarely a state church) and (b) its class base (churches that recruit from the upper classes favor an educated ministry), than with the legal status. The established Church of England in the eighteenth century had many defects, but spending lots of money on clergy training was not one of them. There was no training for clerics.” (Bruce 1993, p. 196). Y en la nota al pie de página añade: “[...] There are, of course, important differences in the nature, extent and cost of clerical training in different ecclesiologies, but these cannot sensibly be reduced to the simplifications the economists’ model require.” (Ibid.)

necesariamente sobre los supuestos referentes al comportamiento de los individuos⁵⁴⁷. Por eso revisa algunos de los principales postulados de los modelos de Iannaccone referentes a la movilidad denominacional, la edad de conversión y los matrimonios interreligiosos⁵⁴⁸. Así ofrece explicaciones alternativas de los hechos observados y explicados por el modelo de Iannaccone. Recordemos que la explicación de Iannaccone se basaba principalmente en el análisis de los efectos del *capital religioso humano* en las decisiones sobre estos tres elementos (y otros más) que hemos especificado. Referente a la movilidad denominacional, Bruce afirma que otras explicaciones distintas del enfoque de *capital humano* pueden ajustarse igual de bien a los datos observables⁵⁴⁹. De igual manera ofrece otras propuestas alternativas que son capaces de explicar los mismos hechos observables sin la necesidad de recurrir a – como lo denomina Bruce – “metáforas económicas”, como es el caso del uso de los conceptos de capital humano, inversión, economías de escala. En el fondo, la crítica que presenta Bruce, consiste en la afirmación que los hechos observables y los datos estadísticos que recogen aquellos elementos del comportamiento humano que pueden ser cuantificados pueden ser, por un lado, interpretados de forma distinta que lo hacen los modelos teórico-económicos, sin la necesidad de introducir los supuestos propios de los modelos económicos. Por otro lado, en los datos observables no hay nada que induzca al investigador a utilizar precisamente los modelos económicos basados en el estudio del *capital humano*. Así afirma Bruce refiriéndose a los estudios de Iannaccone sobre los niveles de asistencia observados entre los matrimonios inter o intrarreligiosos: “[N]othing in this «tests» or specially supports the «human capital» model that the pattern arises because «Partners of the same religion can produce religious commodities more efficiently», because there is an alternative that Iannaccone dismisses when

⁵⁴⁷ “[I] would argue that just as stories about social structure finally rest on hypotheses about the actions of nameable individuals (that is, I do not believe that there is a Durkheimian structural social reality), so models of religious markets must rest on assumptions about individual rational choice.” (Bruce 1993, p. 198).

⁵⁴⁸ La presentación de los postulados de los modelos económicos de Iannaccone referentes a estos, y otros elementos hemos realizado en el capítulo 6 apartado 2 *supra*, por tanto no repetiremos estas explicaciones.

⁵⁴⁹ “One could suppose, as most sociologists of religion have previously, that beliefs «sediment» so as to shape our receptivity to future alternatives. That one has held for some time a Baptist view of religion may not stop one ceasing to be religious but makes it likely that, if one remains religious or wishes to return to a supernatural faith at some later stage of one’s life, one will find most plausible beliefs that accord with the residues of the earlier stage of belief. Through considering what makes beliefs more and less plausible, one can understand the pattern demonstrated by Iannaccone perfectly well without economic metaphors.” (Bruce 1993, p. 198)

he says that «a shared faith should have only indirect effects on individual beliefs» Iannaccone (1991).” (Bruce 1993, p. 199). Además de proponer otras explicaciones alternativas del porqué puede observarse un mayor nivel de asistencia de los matrimonios intrarreligiosos, plantea la cuestión de la *dirección de la causalidad* de modo que para prescindir de la explicación con la “metáfora económica” de producción a escala puede aducirse que la iglesia puede ser un buen lugar para encontrar gente con los mismos valores, ideas etc. o que para quienes la religión es más importante – y por lo tanto practican más – el elemento de las creencias será importante también a la hora de iniciar una relación de noviazgo etc.

Nos parece sin embargo mucho más interesante la crítica que presenta Bruce sobre lo que en el presente trabajo centrará nuestra atención de forma especial a la hora de analizar la capacidad explicativa de los modelos. Afirma que: *“A very obvious criticism that can be made of the economic approach is that it has little resonance with the understandings of the people whose behavior it must explain. Sociologists are divided over whether this is a significant issue.” (Bruce 1993, p. 200).*

Observamos por tanto que lo que toca la crítica está relacionado de forma directa con la manera, el modo y sobre todo los motivos de actuación de los individuos. No se trata solamente del lenguaje, pues, como observa el autor, las expresiones económicas son frecuentemente presente en el lenguaje común lo cual podría inclinar a pensar que la actuación de las personas efectivamente consiste en *producir y consumir* o *gastar*. Se trata de la concepción de la misma actuación que tienen y reflejan en sus modelos los analistas e investigadores que postulan una explicación necesariamente sesgada por su visión. Se puede criticar los modelos al encontrar datos empíricos que contradicen los postulados⁵⁵⁰, pero

⁵⁵⁰ Sobre este elemento, y aludiendo a las dificultades que el mismo Iannaccone reconoce en explicar la relación entre la libertad en el mercado religioso y la asistencia entre los Católicos. Es decir, el modelo presentado por Iannaccone explicaba la relación inversa que los datos corroboraban para las denominaciones protestantes, sin embargo no pasaba lo mismo en el caso del análisis de las estadísticas de los Católicos. La explicación que ofrecía Iannaccone y el análisis más detallado de este punto se encuentra en el capítulo 7, apartado 5.1. Citemos solamente la afirmación de Bruce que nos parece importante sobre este punto concreto: *“Though a lack of obvious harmony between an actor’s and an analyst’s account of behavior should cause us a question the accuracy of the latter, the proof is in the eating, and such skepticism may be overcome by the success of the model in generating propositions that are well-supported by the data. We*

de igual manera – debido precisamente a esta diversidad de comprensión del comportamiento humano – es posible también la crítica de aquellos modelos cuyos *soporte estadístico* parece defender los postulados presentados. Según Bruce, esta acomodación de datos estadísticos, sugiere *una inapropiada falta de especificidad en las proposiciones*. Así, en referencia a los estudios de Kelley (1986 [1972]) y Finke (1993 b), sobre la relación entre el grado de la regularización del mercado religioso – existencia de barreras de entrada – y la asistencia, o esta última y el nivel de compromiso o *sacrifice and stigma* requerido de los adherentes, estos autores parecen afirmar que a medida que los costes de entrada de nuevos grupos religiosos son más bajos, aumenta la asistencia. Pero a la vez observamos que los grupos que más estrictos se presentan en cuanto a las imposiciones a sus adherentes son los que presentan mayores niveles de asistencia. Por tanto, en palabras de Bruce: *“It thus seems that both high and low costs can produce more religion.”* (Bruce 1993, p. 201). Además al referirse al argumento de Iannaccone (1994 a)⁵⁵¹ sobre la necesidad que tienen los grupos religiosos de ofrecer a sus adherentes algunas actividades alternativas a las que les son prohibidas, Bruce afirma: *“Thus, demanding churches must provide a wider range of rewards or «better» rewards. True. But we have no way of knowing in advance where the balance of demand and rewards that produces utility lies. We may guess that the economist’s answer to the question «Why don’t undemanding churches grow?» is that such churches are not offering rewards large enough to compensate for even their low costs, but when large number of liberal Protestants remain in their churches, we are none the wiser.”* (Bruce 1993, *Ibid.*).

Nos parece sin embargo de mayor interés la afirmación que hace Bruce en referencia a la posibilidad de la demostración de la falsedad de la teoría de Iannaccone. Recordemos que la base del modelo teórico-económico de Iannaccone se apoya en los supuestos del comportamiento maximizador de la utilidad del individuo. Por ello, Bruce reconoce que es difícil imaginarse las circunstancias que podrían demostrar la falsedad de la teoría de Iannaccone.

have already seen a major weakness in the attempts to correlate church attendance rates and the freedom of religious market: the anomaly of Roman Catholicism (which is no small anomaly).” (Bruce 1993, p. 201)

⁵⁵¹ En el artículo de Bruce, esta obra de Iannaccone aparece todavía como *unpublished paper*.

Pero esto no se debe a su veracidad sino a la comprensión de los que puede ser significado y entendido por *utilidad* para diversas personas. “*For one person an endless round of church-related activities may be a «reward»; for another, it may be an unbearable cost. We have no way of identifying cost or reward except through the responses of those who make the choices, which is circular, because it is precisely those choice we wish to explain.*” (Bruce 1993, *Ibid.*).

Algunos elementos de esta crítica han sido desarrollados y presentados por el autor ya antes – cfr. Wallis and Bruce (1984, 1989). Posteriormente Bruce desarrolla su crítica a los modelos de *Rational Choice* aplicados a la religión de forma más extensa en el libro *Choice and religion: A critique of rational choice theory*, dedicado explícitamente a este tema – Bruce (1999). Hemos de mencionar también su artículo en el que revisa la religiosidad en Inglaterra, para, entre otras cosas, contrastar las afirmaciones generales sobre la dinámica del comportamiento religioso presentada en los modelos en base al estudio y análisis de los datos procedentes de las denominaciones religiosas de Estados Unidos – Bruce (1995). No es necesario presentar todas las aportaciones críticas de Bruce, en nuestra exposición queríamos sin embargo presentar aquellos elementos que nos parecen fundamentales y que más adelante nos permitirán poner las bases para nuestro análisis de la capacidad explicativa de los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso de los hombres. Veamos que los dos elementos necesarios para la aplicación de la teoría económica a la explicación del comportamiento religioso de los individuos exigen en primer lugar que el individuo tenga fines alternativos y recursos escasos. Bruce se pregunta ¿cómo comprender los fines alternativos – o actividades alternativas – cuando se trata de la religión? “*Although certain aspects of church-going (mate finding, for example) could be replaced by secular alternative, it is clear that ten-pin bowling is not an alternative to worshipping the Lord. Furthermore, it should be stressed that even another religion is not an alternative to a religion in the sense that a Ford is an alternative to a Chrysler.*” (Bruce 1993, p. 202). Respecto a los recursos escasos critica el uso del *tiempo* como *precio sombra*⁵⁵². Hemos de terminar por tanto con la afirmación conclusiva de Bruce en la que presenta el

⁵⁵² Véase, por ejemplo, la cita que presentamos en la nota al pie nº 591, página 557.

resultado de su investigación. Habiendo analizado por un lado los postulados de algunos de los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso, y por otro lado los necesarios supuestos básicos en los cuales se apoyan estos modelos, el autor se vuelve a preguntar por el tipo de sociedades en las cuales estos modelos podrían explicar bien el comportamiento religioso. Habiendo asumido en los modelos el principio de *racionalidad* en la forma en que es presentado por los modelos económicos, y tratando la relación en el ámbito religioso como la relación *productor-consumidor*, donde la religión es tratada como un producto⁵⁵³, Bruce afirma:

“Thus we see that the validity of rational choice models is not a small methodological quarrel but goes right to the heart of the nature of religious belief. If one considers what sort of society it would be in which economic models of religious behavior worked well, the answer must be one in which religion (the supreme producer of cultural limitations on economizing) no longer matters at all.” (Bruce 1993, p. 205).

Es de máximo interés para nuestro estudio, percatarse de lo siguiente. Recordemos que las construcciones teóricas operan con los sistemas de enunciados caracterizantes de “mundo ideal” expresivo de una antropología fundamental subyacente. Las ocurrencias susceptibles de ser generadas en el seno de este “mundo ideal” – ¡y solamente estas y no otras! – pueden ser constituidas como objetos teóricos de dichas construcciones teórico-económicas. Por tanto, la caracterización de una sociedad en el “mundo ideal” estará determinada por la antropología subyacente adoptada. ¿Qué significa esto – que necesariamente es así dado que es uno de los elementos esenciales de la naturaleza y estructura fundamental de la Teoría Económica – si analizamos la afirmación que hace Bruce que *los modelos de elección racional pueden ser válidos*

⁵⁵³ Recordemos que según la definición de la *economía* adoptada ampliamente por los autores neoclásicos, los agentes asignan sus recursos entre fines alternativos. Es interesante la cita que presenta Bruce sobre la comprensión de los *fines alternativos* que han de comparar los individuos en relación con la religión: “*Salvation is a definite end, so it can have means and a technique of achievement; but it is not alternative to any other end. It is priceless. The technical question, «What must I do to be saved?» makes sense and can be answered; but the economic question «How much is salvation worth to you?» does not.*” (Diesing 1973, p. 63 en Bruce 1993, p. 204)

en las sociedades donde la religión “ya no importa en absoluto”? Significa en resumen lo siguiente: Que la sociedad en el “mundo ideal” sobre el cual operan las construcciones teórico-económicas está constituida por tipos de agentes para los cuales la religión “ya no importa en absoluto”, es decir, para quienes los enunciados “*relativos a la existencia y naturaleza de ordenes de realidad superiores al humano y a la naturaleza de las relaciones entre esos ordenes y el humano, incluyendo en esto, y de modo especialísimo, lo que la naturaleza de esos ordenes sobrehumanos implica para los contenidos, la ordenación y el sentido de la vida humana – personas y humanidad en su conjunto – antes y después de la muerte*” – ¡no importan en absoluto!. Otro asunto distinto es, si la *religión*, a la que se refiere Bruce – y creemos que esta es la concepción a la que hace referencia la afirmación que acabamos de reproducir – significa las prácticas religiosas tales como oración, asistencia a servicios religiosos, etc. Pero obsérvese que estas prácticas son consecuencias de aquellos enunciados relativos a la religión tal y como los acabamos de referir. Por tanto, la pregunta que surge es la siguiente: ¿Existen los mundos reales constituidos por el tipo de agentes para los cuales la religión *no importa en absoluto*? La respuesta que hemos de dar a esta pregunta es rotundamente negativa, ya que, dada la naturaleza de la persona, la inexistencia de estos elementos fundamentales (tales como, por ejemplo: la ordenación jerárquica y el sentido de la vida humana) impide su acción proyectiva⁵⁵⁴. Por lo tanto, una sociedad formada por agentes (que no personas) que carecen de la posibilidad de ejecución (despliegue) de su acción proyectiva no puede existir en el mundo real, aunque pueda ser representada en un “mundo ideal” pero advirtiéndole que lo que ahí se representa – con las consecuencias que esto implica para la elaboración de construcciones teóricas cuyos objetos teóricos son seleccionados de las ocurrencias propias de este “mundo ideal” – no puede ser considerado como representación de un “mundo real”. En resumen, por tanto, los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso que aplican el enfoque propio de *Rational Choice*, pueden representar y/o explicar solamente las ocurrencias propias de un “mundo ideal” tal que este “mundo ideal” no representa ningún “mundo real”, ya

⁵⁵⁴ Profundizaremos en el análisis necesario para esta afirmación en el capítulo 12, apartado 1 *infra*, al exponer los elementos necesarios para el planteamiento y análisis sistemático de la pregunta por la estructura de relación entre *economía y religión*.

que los agentes que operan en aquel “mundo ideal” no pueden representar a las *personas*, debido a la carencia – inducida por la adopción de una antropología subyacente determinada – de los elementos constitutivos fundamentales de la *persona*.

2.2. Los modelos de *EoR* y las religiones orientales – críticas de Stephen Sharot

Stephen Sharot, profesor de la Ben-Gurion University de Negrev, en Israel dedica muchas de sus publicaciones al estudio y análisis del Judaísmo. De principal interés nos parece el artículo "Beyond Christianity: A Critique of the Rational Choice Theory of Religion from a Weberian and Comparative Religions Perspective." Sharot (2002). Sharot presenta un análisis de algunas aportaciones de los modelos económicos de la religión, principalmente algunas de las obras de Stark, Finke y Iannaccone – ver p. e. Iannaccone (1995 a). Las aportaciones principales de Sharot van dirigidas en mostrar las dificultades que presenta la teoría de elección racional aplicada al comportamiento religioso tal y como se encuentra presentada en estas y en otras publicaciones, si se intenta extender el análisis a las religiones distintas de las presentes en el occidente, debido principalmente a un excesivo enfoque “americanista” de los investigadores. Sin embargo, queremos dedicar un espacio para presentar algunas de las críticas que presenta al método de *rational choice* aplicado a la religión. Sharot analiza algunos postulados de los teóricos referentes tanto al análisis por el lado de la oferta como por el lado de la demanda. No entraremos por tanto a analizar directamente las críticas que presenta relacionadas con los diferentes significados de la deidad, control estatal etc. que podemos encontrar en las religiones orientales. La crítica de Sharot se centra en primer lugar en el concepto de la racionalidad utilizado en los modelos de *Rational Choice*. El autor presenta la argumentación de Stark and Finke (2000), que los supuestos referentes al *comportamiento racional* son aceptados ampliamente en los

distintos campos de la sociología⁵⁵⁵. Sin embargo, el autor postula que: “*A distinction should be made, however, between their general principle of human rationality, which may be considered true but trivial, and their analytical focus on a particular type of rational action which is too restrictive in accounting for religious behavior.*” (Sharot 2002, p. 429). Remitiéndose a la obra de Weber (1968 [1921]) Sharot analiza las distintas concepciones de los términos de *coste*, *recompensa*, *compensación* etc. Weber en su análisis de la religión presentó una distinción entre la categoría de racionalidad sobre el valor (*Wertrationalität*) y la racionalidad instrumental (*Zweckrationalität*). La primera era aquella que permitía analizar la religión, ya que “... *in wertrational action the actor pursues a value regardless of the costs it may involve in other aspects of life.*”, mientras que “... *[in] zweckrational action, the actor weighs the relative desirability of alternative ends in relationship to the costs which each end involves.*” (Sharot 2002, p. 430). Por tanto mientras que la racionalidad instrumental puede ser asociada solamente con los intereses materiales del agente, la racionalidad de valores siempre será relacionada con los valores culturales. Por eso Sharot presenta el análisis para concluir que esta racionalidad de valores no está representada en los supuestos de la teoría de elección racional presentada, por ejemplo, por Stark and Finke (2000). Así, estos autores afirman que el mismo tipo de razonamiento (consecuencia de la racionalidad) – de comparar los costes y beneficios – es evidente en el consumo de la religión como lo es también en el consumo de los bienes seculares. Sin embargo Sharot argumenta:

“Definitions of, and debates on, rationality have often revolved around means and ends; the types of ends, the relationship among ends, and the relationship of means and ends. The tendency of rational choice theorists is to formulate rationality in terms of costs and rewards rather than means and ends, but costs are generally considered as means (expenditure, effort, foregoing worldly pleasures, etc.) and rewards as ends (overcoming illness, entering paradise after death, etc.) Stark and Finke (2000: 38-39) write that rationality has nothing to do with goals, only means; goals are simply given or, as rewards, they are determined by preferences or tastes which are not

⁵⁵⁵ “Stark and Finke claim to be building explanations of religious behavior on the same assumption of rational behavior that are taken for granted in other areas of sociological research.” (Sharot 2002, p. 429)

explained by rational choice theory. They also write, however, that people choose among conflicting ends and arrive at the best fit or «maximization» (Stark and Finke 2000:37).” (Sharot 2002, p. 431).

Ahora bien, esta presentación de la racionalidad requiere asumir que todos los fines alternativos compiten entre sí en términos de sus costes relativos, beneficios, etc., lo cual parece indicar, efectivamente, lo que Weber caracterizó con la racionalidad instrumental. Pero Sharot afirma que la racionalidad así entendida – en términos de comparación de costes y beneficios de los fines y también de los medios – no parece ser relevante cuando los fines se presentan como *absolutos* y cuando los medios están claramente prescritos por la tradición religiosa⁵⁵⁶.

De la crítica que presenta Sharot a lo que ha sido denominado como análisis por el lado de la demanda y por el lado de la oferta en los distintos modelos de *EoR* queremos extraer solamente algunos elementos. En primer lugar, al presentar los análisis por el lado de la demanda (las variaciones y cambios en el mercado religioso como consecuencia de la demanda del producto religioso por parte de los individuos). Stark and Finke (2000) afirman que existe la demanda del producto religioso – de hecho esta afirmación se ha constituido en la base de los argumentos de la economía de la religión en contra de la tesis de secularización. Observemos que la demanda básica no depende en este supuesto de la existencia de la oferta de dichos bienes. Y aunque en el primer modelo de Stark and Bainbridge (1987) todos los argumentos sobre la demanda estaban enfocados al análisis de las gratificaciones (*rewards*) y de las compensaciones (*compensators*) en la reformulación del año 2000 aparece la distinción entre diversos tipos de gratificaciones. Sin entrar en el análisis de estos elementos, nos parece muy interesante la afirmación sobre este cambio en las explicaciones que hace Sharot: *“At many points in their arguments, the distinction that Stark and Bainbridge make between reward and compensator is obtuse, but the ways that they try to uphold the distinction indicate a materialist foundation to their approach. The worldly rewards achieved within religious*

⁵⁵⁶ El mismo autor cita también a Diesing – cita que hemos presentado ya en la nota al pie nº 553, página 517.

organization are taken as self-evident, and only the otherworldly compensators of religion are seen to require explanations.” (Sharot 2002, p. 434).

Al presentar el análisis de los modelos que se proponen estudiar la religiosidad por el lado de la oferta, Sharot afirma que los problemas son aún más patentes. Los autores afirman que a mayor oferta de denominaciones religiosas aumenta la participación, y presentan como el mayor exponente de este hecho el mercado religioso de Estados Unidos. Para demostrar la validez de esta afirmación presentan el caso por ejemplo de los cambios que experimentó el *mercado religioso* en Japón tras la Segunda Guerra Mundial⁵⁵⁷. De igual manera, para mostrar que la falta de pluralismo en el mercado religioso lleva a bajos niveles de asistencia presentan el caso de Suecia. Ahora bien, para explicar algunos casos donde las predicciones de la teoría no se cumplen, como puede ser el caso de Irlanda donde a pesar de reducido número de grupos religiosos – asemejándose a la situación de monopolio – la participación, sin embargo se mantiene alta. Por ello introducen elementos externos a la teoría de elección racional, como en este caso, la afirmación que la religión es en primer lugar el portador de la identidad nacional en una situación de conflicto, cfr. Stark and Iannaccone (1994). Sharot afirma:

“They find support for their emphasis on the importance of competition by noting that, when conflict declines and monopolism remains, religious participation declines (Stark and Iannaccone 1996; Stark and Finke 2000), but they do not attempt to account for the importance of conflict in terms of the axioms and postulates of rational choice theory.(...) If rational choice theory cannot provide explanations of differences among contemporary western nations without bringing in factors which are extraneous to their theory, its limitations are even more evident when comparisons are extended to other world religions.” (Sharot 2002, p. 443).

De hecho, estos análisis por el lado de la oferta se centran en los efectos de elementos como monopolio, pluralismo o el nivel de consumo religioso,

⁵⁵⁷ Cfr. Capítulo 7, apartado 7.3, y capítulo 9 *supra*.

mientras que, como propone Sharot, los elementos importantes del análisis de las religiones debería abarcar también el estudio del origen y el desarrollo de estas dimensiones de la oferta, lo cual requiere de un análisis más profundo de las diferencias entre los valores y las estructuras religiosas. Sin embargo estos análisis *“are outside the deductive formulations of rational choice theory”*. (Sharot 2002, p. 451).

El autor sigue con la exposición de las diferencias en los diversos aspectos entre las religiones orientales y las occidentales, principalmente las Judeo-Cristianas. Tal como adelantábamos, aunque el análisis que presenta es muy interesante, demuestra que muchos elementos de las construcciones teóricas de *EoR*, que forman el núcleo de su mismo enfoque, impiden que el análisis sea aplicado a otras realidades. Es más, la misma aplicación a aquellas realidades que en algún sentido se asemejan a lo que principalmente es el dominio de definición de las mismas – es decir, el mercado religioso estadounidense – parecen presentar bastantes dificultades. Y más aún, las explicaciones que ofrecen parecen estar sesgadas por el análisis demasiado centrado en términos de costes y beneficios. Por tanto, el enfoque desde la teoría de *Elección Racional* parecía intentar dar la explicación de todo el comportamiento humano, también religioso, como respondiendo perfectamente a los supuestos de la racionalidad, insistiendo que también este comportamiento puede ser explicado precisamente como racional y no, como postulaban algunos autores, un comportamiento irracional. Ahora bien, Sharot entre las conclusiones afirma: *“The difference, for example, between the Durkheimian perspective and that of rational choice is not between explaining either in terms of the irrational or the rational but rather between a perspective which focuses on structural dimensions and societal norms and a perspective which focuses on the cognitive processes of individuals.”* Sharot (2002, p. 450).

CAPÍTULO 12

Elementos para el examen de la validez de las explicaciones

En el capítulo 2 del presente trabajo, hemos presentado el modo en el que enfocaremos el análisis de los modelos teórico-económicos, partiendo de las características y de la naturaleza de cualquier explicación teórica elaborado en el campo de la ciencia económica. Después de la presentación, a distintos niveles, de las críticas al enfoque ofrecido por la teoría de *Rational Choice*, en sus intentos de la explicación del comportamiento humano, procederemos a la exposición de algunos elementos básicos y fundamentales para el análisis y la evaluación de dichos modelos aplicados a, lo que ha sido denominado como *comportamiento religioso humano*. Lo que a continuación tratamos se ha constituido en la referencia fundamental en nuestra investigación para acercarnos más a la naturaleza de los fenómenos con los que tratan los modelos de *EoR*. De manera que presentaremos en primer lugar algunas de las aportaciones esenciales que nos permiten el planteamiento y el examen de la pregunta por la relación existente entre «economía» y «religión» y cómo este planteamiento y examen pueden verse reflejados en el seno de los modelos teórico-económicos. En segundo lugar expondremos y analizaremos algunos de los elementos que utilizaremos en el proceso de evaluación de la capacidad explicativa y la valoración de las predicciones generadas por los modelos que hemos presentado de forma resumida en la parte segunda del presente trabajo. De esta manera podremos abordar a continuación con mayor claridad el tema del análisis de los elementos constitutivos de dichos modelos teórico-económicos, como son la concepción de la economía como ciencia, la antropología subyacente a los modelos expresada a través de una concreta teoría de la acción humana y, por

último, la concepción de *la religión y lo religioso* que se desprende de las afirmaciones – presentadas muchas veces en forma de *hipótesis auxiliares*⁵⁵⁸ – contenidas en los modelos de *EoR*.

1. La relación entre «economía» y «religión» en los modelos teóricos.

Para introducir al análisis de los modelos teórico-económicos del comportamiento humano expuestos en la parte precedente del presente trabajo que nos proponemos desarrollar en esta tercera parte, hemos de presentar algunos elementos que nos permitan desarrollar un estudio lo más riguroso posible. A tal efecto queremos exponer de forma muy resumida lo que Rubio de Urquía afirma sobre la naturaleza y proceso de formación de las construcciones teóricas de la acción humana *objetivamente necesarias* para el planteamiento y examen sistemáticos de preguntas por la estructura de relación entre «economía» y «religión»⁵⁵⁹. La presentación de la teoría de este autor referente a la naturaleza y estructura fundamental de la teoría económica, así como algunos estudios sobre la estructura de la ciencia económica moderna hemos tratado ya en el capítulo 2. La obra a la que principalmente nos referiremos en este apartado – Rubio de Urquía (2008) – trata de forma directa la cuestión que nos hemos propuesto estudiar en el presente trabajo, es por ello que, tanto en la presentación de los elementos necesarios para dicho análisis como para la evaluación y estudio de la capacidad explicativa de los modelos presentados seguiremos la nomenclatura expuesta y utilizada por este autor.

En las tres partes que constituyen el texto “Breve introducción al planteamiento y examen sistemáticos de la pregunta por la estructura de relación entre «Economía» y «Religión»”, Rubio de Urquía expone, respectivamente, las concepciones de economía, religión y, finalmente, plantea la

⁵⁵⁸ Véase también, las afirmaciones de Blaug (1992), citadas por Hodgson (2012) sobre “*auxiliary assumptions*” que reproducimos en la página 506.

⁵⁵⁹ Cfr. Rubio de Urquía (2008, p. 167)

pregunta por la estructura de relación entre ambas. Dado que la presentación tanto de la comprensión de *economía*, como de la naturaleza y la estructura de la *teoría económica* la hemos realizado ya en la primera parte⁵⁶⁰, nos limitaremos aquí al análisis de la concepción de la religión y de la naturaleza de relación entre la religión y la economía que ha de ser establecida para un intento de explicación mediante los modelos teórico-económicos. Es necesario aclarar al inicio de esta presentación que el autor, al presentar lo referente a *la religión*, establece unos criterios que permiten el desarrollo de un estudio en el que se trata la religión de forma muy amplia, lo cual permite el análisis de las relaciones entre la economía y *la religión* tal y como es entendida en distintas denominaciones religiosas. Como apuntábamos anteriormente, al presentar las críticas de los modelos de *Rational Choice* aplicados a la religión – y lo que se verá de forma mucho más clara cuando, en el capítulo 14 analicemos las concepciones de *la religión* y *lo religioso* presentes y utilizados en los modelos que hemos expuesto – los teóricos de *EoR* conciben la religión de una determinada forma. Esta, como con facilidad se podrá ver, y los resultantes de ella modelos teórico-económicos, pueden ser representados perfectamente de la forma que presenta Rubio de Urquía. Pero, como también se hará evidente, la concepción de *la religión* de Rubio de Urquía tal y como viene expuesta en el texto que nos proponemos analizar es con mucho más amplia⁵⁶¹ de la presentada por los autores cuyos modelos estudiamos. Por lo cual en la presentación nos limitaremos a aquellos elementos necesarios para el análisis y la evaluación de los modelos teórico-económicos expuestos ya que este es el paso necesario para su análisis. Un paso posterior, que en el presente trabajo solamente plantearemos como una de las principales líneas de investigación sobre el tema que tratamos, sería el desarrollo de un análisis y la presentación de un modelo teórico-económico (*más amplio*) del comportamiento

⁵⁶⁰ Cfr. capítulo 2, apartado 1, página 96.

⁵⁶¹ Con la afirmación “mucho más amplia” queremos significar, no solamente que permite abarcar las diversas denominaciones religiosas, sino sobre todo, que permite captar lo más genuinamente *religioso*. Es decir, en la visión, representada por Iannaccone – la cual incluye a los demás autores que han seguido el mismo enfoque –, hemos visto que los autores pretendían realizar las generalizaciones de los modelos mediante la incorporación de nuevos elementos que procedían de la observación de las actividades relacionadas con *la religión*. Ahora bien, la inclusión en las explicaciones de hechos observables – asistencia, tiempo de oración, sacrificios y renuncias, donaciones monetarias – no necesariamente implica que la visión que presentan estos autores de *la religión* sea más amplia, que logre presentar – a efectos de su explicación teórico-económica – los elementos genuinamente religiosos, aquellos que sean básicos y fundamentales de *la religión*. Es en este sentido en que afirmamos que la presentación de Rubio de Urquía de *la religión* es más amplia que la presentación que realizan los autores de los modelos teórico-económicos expuestos en la segunda parte del presente trabajo.

religioso de los individuos/agentes en el marco de una sola religión, pero concebida en su totalidad, y no solo descrita a partir de algunas observaciones referentes a algunos comportamientos relacionadas con ella. Para ello, será imprescindible la concepción más amplia de la religión y como consecuencia una comprensión más amplia de la naturaleza y estructura de los modelos teóricos en los cuales se plantea la pregunta por la relación entre *economía y religión*.

1.1. Religión

El autor, al introducir el análisis de la religión afirma: “[V]oy a coceptualizar «religión» de modo tal que: para cualquier definición de «religión» que se desee utilizar y para cualquier «mundo ideal» que objetivamente se este definiendo o expresando para conceptualizar «religión», «economía», etc., «religión» quede precisa y claramente localizado dentro de una descripción teórica abstracta de los procesos personales y sociales de formación, despliegue y generación de efectos de la acción humana.” (Rubio de Urquía 2008, p. 177).

El material del que en la actualidad disponemos, referente a *lo religioso* en forma de “textos escritos, piezas orales, comportamientos personales y grupales, material arqueológico, epigráfico, plástico, arquitectónico, etnográfico, sociológico, etc., diverso.” (Rubio de Urquía 2008, p. 178). expresa sistemas de creencias y diversas doctrinas y está organizado en *sistemas religiosos* distintos. Estos sistemas, cuyo desarrollo más o menos conocido es un hecho histórico, como afirma el autor, no forman ocurrencias aisladas sino que permiten entrever – precisamente a través de las conexiones, similitudes y diferencias entre si – el *despliegue histórico de una dimensión esencial y fundamental de la experiencia humana, la experiencia religiosa*. Al abstarer los distintos sistemas religiosos de su – como lo define el autor – *encarnadura humana* disponemos de *sistemas objetivos* que exponen cada uno de estos sistemas como una estructura orgánica de creencias, doctrinas, etc. Es muy necesario insistir en que los *sistemas objetivos*, tal como vienene definidos aquí, son representaciones o exposiciones más o menos amplias de los *sistemas religiosos*, resultado, precisamente de esta abstracción de la *encarnadura humana*. Lo común y característico de los sistemas

religiosos conocidos es, afirma Rubio de Urquía, *la naturaleza de algunas pretensiones de verdad*, que el autor define como: “(...) *sistemas de enunciados: a) relativos a la existencia y naturaleza de órdenes de realidad superiores al humano y a la naturaleza de las relaciones entre esos órdenes y el humano, incluyendo en esto, y de modo especialísimo, lo que la naturaleza de esos órdenes sobrehumanos implica para los contenidos, la ordenación y el sentido de la vida humana – personas y humanidad en su conjunto – antes y después de la muerte y b) inasequibles al mero juicio lógico-experimental intersubjetivo ordinario.*” (Rubio de Urquía 2008, p. 180). Por tanto, además de otros elementos que enumera y explica el autor, en cada sistema religioso existe una correspondencia orgánica *necesaria* entre los enunciados sobre los ordenes sobrehumanos y la relación de estos y el humano, es decir lo que se afirma sobre aquellas *relaciones* incluye – objetivamente y sin distinción si esto se realiza de forma explícita o implícita – un *fundamento de antropología*, que el autor describe como condiciones de posibilidad, como tales necesariamente suprahumanas, de lo humano y notas definitorias de lo humano en relación con estas condiciones (Ibid.). Además de este fundamento, en los sistemas religiosos se suele poder encontrar presentaciones de antropologías más o menos desarrollados.

Un segundo elemento que nos parece de mayor importancia a efectos del análisis que nos proponemos realizar está recogido en el inciso *b)* de la definición de las pretensiones de verdad características de los sistemas religiosos. Al afirmar que los enunciados de los que se trata son *inasequibles al mero juicio lógico-experimental intersubjetivo ordinario* el autor quiere significar que tanto para su formulación como para su aceptación (adhesión) no son suficientes los juicios lógico-experimentales de diverso tipo sino son necesarios los *actos de adhesión fiducial*⁵⁶². Éstos por tanto se realizarán no solamente en la afirmación de su veracidad con mayor o menor grado de certeza⁵⁶³, sino – y muy especialmente – en el reconocimiento y aplicación de sus implicaciones que han de erigirse por ello en verdad de ordenación de vida. Observemos por tanto que

⁵⁶² Remitimos al comentario del autor en la nota al pie nº 43 en el documento donde presenta que esta dinámica de adhesión fiducial está presente no solamente en el ámbito referente a las pretensiones de verdad religiosa sino también en los ámbitos donde, partiendo de unos supuestos a los que un teórico se adhiere de forma fiducial se elabora, por ejemplo, una antropología, cfr. Rubio de Urquía (2008, p. 180)

⁵⁶³ Para la discusión y análisis de la relación entre *verdad* y *certeza* ver capítulo 14, apartado 3 *infra*.

la operación de *adhesión fiducial* es una condición necesaria para poder hablar de un sistema religioso. Donde, por conceptualizaciones distintas de *la religión* y las caracterizaciones específicas expresadas en las antropologías fundamentales esta operación no fuese realizable y ni siquiera, a nivel conceptual, posible – o en situación en la que, aún reconociendo su existencia *nominal*, pero presentándola de tal forma que impide la comprensión que aquí se expone, en contraposición a los “meros juicios lógico-experimentales” – no podemos hablar propiamente de lo que el autor denomina como *lo más genuinamente religioso*, es decir de las pretensiones de verdad religiosa, que son, como afirma el autor, *pretensiones de verdad máximas, en todos los sentidos, a las que el hombre puede aspirar* y que son lo más propiamente característico de las mismas constituyendo su núcleo de racionalidad fundamental.

Ahora bien, como apuntábamos anteriormente al mencionar los *sistemas objetivos*, *lo religioso* es, hablando con propiedad, algo experimentado por el hombre. Por ello, teniendo en cuenta el proceso de constitución personal permanente en el que se ve el desenvolvimiento histórico de las personas, mediante las actuaciones, toma de decisiones, planteamiento y respuesta a las preguntas, el autor afirma que *toda* persona ha tenido algún tipo – o varios – de experiencia religiosa⁵⁶⁴. Y esta experiencia religiosa – en el sentido objetivo fáctico – sea personal o grupal, constituye *la esencia de lo religioso*, y es precisamente esta experiencia, en sentido fáctico, lo principal del conjunto de las realidades a que se refieren las conceptualizaciones de *la religión*. Insistimos en ello, pues al hablar de *la religión*, *lo religioso*, etc., en el marco de cualquier modelo teórico que uno pudiese proponerse elaborar, el teórico se referirá primera y esencialmente a este aspecto de la experiencia religiosa. Por tanto, la conceptualización de *la religión* que presente o emplee en el modelo

⁵⁶⁴ “Ordinariamente en la experiencia religiosa de las personas resultan singularmente incidentes los procesos de interiorización de contenidos varios de alguno o algunos de los sistemas religiosos que han existido o existen. Aquí, evidentemente, las dinámicas grupales tienen singular importancia objetiva y subjetiva: objetiva en un sentido externo sociológico y cultural, subjetiva en los sentidos que los propios sistemas religiosos suelen atribuir a la dinámica de la comunidad de los que participan de una misma religión. Pero en última instancia, y sin que esto disminuya en absoluto la importancia de lo que acabo de decir, la dinámica de la experiencia religiosa de cada persona constituye estrato profundísimo e influyente máximamente sobre los demás de la vida de la persona como desenvolvimiento. En esta dinámica de la experiencia religiosa de cada persona, que en última instancia es la dinámica de contacto de la persona con lo sobrehumano [de diverso tipo, incluidos los caracterizados por el rechazo o negación], intervienen, entre otros, elementos inefables.” (Rubio de Urquía 2008, p. 181)

representará la relación – que como veremos puede ser más o menos amplia, o ninguna – con este preciso elemento fundamental de la experiencia religiosa. Por ello el autor concluye afirmando: “[T]eniendo la experiencia religiosa el lugar singularmente decisivo que tiene en el desenvolvimiento personal y grupal de la humanidad, referirse a «religión», «lo religioso», etc., no es referirse a un aspecto más de lo humano, la acción humana, etc. Es, objetivamente, referirse al núcleo de racionalidad fundamental de la acción personal y grupal.” (Rubio de Urquía 2008, p. 182).

El autor continua con la presentación de algunos conceptos analíticos necesarios para la ordenación de las realidades “religión” con vista al análisis de la relación entre *economía y religión*, entre ellos el *ensamblaje personal instantáneo* y el *ensamblaje social instantáneo*, el *haz de planes personales de acción instantáneo* como también el *proceso de formación y transformación de los ensamblajes*. Todos estos conceptos hemos tratado ya con más detenimiento en el capítulo 2, al exponer la teoría de Rubio de Urquía sobre la naturaleza y la estructura de la Teoría Económica. Por tanto, utilizando aquello que ahí quedó expuesto y que en el artículo que nos ocupa actualmente no es sino una exposición resumida de estos conceptos procedemos a la exposición de aquella parte en la que el autor ordena las realidades “religión” – tal y como han sido expuestas previamente – para posibilitar el análisis, que aquí nos proponemos desarrollar, de la relación entre *economía y religión* en los modelos de *EoR*.

Los ensamblajes sociales y sistemas de ensamblajes contienen elementos de los sistemas religiosos. Estos son transmitidos a través de sistemas de transporte de información que pueden ser muy distintos, sin embargo, son las personas y grupos humanos, como afirma Rubio de Urquía, los soportes de ensamblajes sociales religiosos más importantes. Por tanto hay que admitir que algunos elementos propios de los sistemas religiosos están presentes en los ensamblajes sociales, y además existen, especialmente en sociedades secularizadas, sistemas de transporte de información formalmente no religiosos que transportan ensamblajes sociales con contenidos religiosos no triviales, y menciona dos de las causas las cuales queremos citar aquí:

“La primera consiste en esto: las concepciones acerca de lo humano y su lugar en lo existente en su conjunto (a las que están asociadas, entre otras, concepciones epistemológicas, metodológicas, etc.) fundamentan y permean casi todo, y desde luego casi todo lo importante para las personas de, lo que se piensa, dice, escucha, lee, escribe, ve y siente, y esas concepciones acerca de lo humano y su lugar en lo existente en su conjunto – antropologías – expresan, pre-requieren, implican, etc., como sabemos, pretensiones de verdad religiosa. (...)

La segunda consiste en la siguiente práctica: utilizar deliberadamente ensamblajes sociales y sistemas de transporte de información no formalmente religiosos (y no, ordinariamente, percibidos como tales) con el propósito de difundir pretensiones de verdad religiosa presentándolas como afirmaciones no religiosas.” (Rubio de Urquía 2008, p. 189).

Observemos que tanto afirmaciones sobre lo humano y la totalidad de lo existente como sobre las relaciones entre estos ordenes pueden por tanto ser difundidas *de hecho* por sistemas de transporte de información que no son percibidos como religiosos. Esta observación nos parece de mayor importancia a la hora de analizar no solamente las conceptualizaciones de *la religión* y las de ella derivadas, sino principalmente los postulados de los modelos que estudiaremos sobre la relación entre la religión y la economía. Nos hemos de preguntar por cuál es la relación entre los ensamblajes sociales, los sistemas de transporte y los ensamblajes personales instantáneos, ya que son estos últimos que determinan la formulación del haz de planes personales de acción instantáneos. Los ensamblajes personales instantáneos de las personas contendrán siempre algunos elementos de pretensiones de verdad religiosa, y se formarán partiendo de los contenidos de los ensamblajes sociales instantáneos que las personas perciben mediante los sistemas de transporte de información. Pero, al afirmar que “se formarán partiendo de” el autor quiere significar que en primer lugar los ensamblajes personales instantáneos son elaboraciones propias en lo que se refiere a *creencias, valores*, etc., y por lo tanto incluyen también la *información* percibida a través de la propia experiencia, y en segundo lugar, son

ensamblajes *exclusivos y con dinámicas características de cada persona*⁵⁶⁵. Por ello el autor se pregunta, de qué manera se articula la relación con *lo religioso*. Tal y como ha sido presentado *lo religioso*, Rubio de Urquía afirma que no podemos sostener que en las dinámicas personales de constitución de los ensamblajes personales instantáneos exista *algo* que implique la separación entre *lo religioso* y *lo no religioso*, o que impida que lo primero tenga un efecto *eficaz* sobre lo segundo. Es más, afirma que: “(...) *dada la naturaleza y alcance de «pretensión de verdad religiosa», las decisiones, por así expresarlo, de la persona, en cada momento, en relación con su adhesión a unas u otras pretensiones de verdad religiosa – y lo asociado a estas, etc. – son básicas para la construcción de sus ensamblajes personales instantáneos en su contenido, organización y sentido (intencionalidad, etc.) objetivos y, por lo tanto, para el contenido y sentido de la acción desplegada.*” (Rubio de Urquía 2008, p. 190).

Dado que las decisiones relacionadas con la adhesión a las pretensiones de verdad religiosa son presentadas como básicas para la construcción de los ensamblajes personales instantáneos, hemos por tanto de preguntarnos por la dinámica de estas decisiones. Rubio de Urquía argumenta que estas decisiones no son ni meros procesos intelectuales – en su dimensión racional-cognitiva – (entre otras cosas porque no pueden serlo por la propia naturaleza de esas pretensiones) ni tampoco lo son adhesiones sin ningún fundamento – en su dimensión fiducial. Nos parece muy interesante la afirmación con la que introduce un elemento particularmente importante: la persistencia de la *experiencia religiosa* a lo largo de toda la vida de la persona. Refiriéndose a las decisiones relacionadas con la adhesión a una pretensión de verdad religiosa el autor afirma: “*Esas decisiones, en las que, entre otros elementos, se dan procesos intelectuales y procesos de adhesión fiducial, tienen lugar en el seno de la dinámica de la experiencia religiosa de la persona, dinámica que, en última instancia, está*

⁵⁶⁵ “Los sistemas de dinámicas personales (éticas, cognitivas, etc.) mediante los que cada persona, a lo largo de su vida, va constituyendo sus ensamblajes personales instantáneos son característicos de cada persona. (...) Muy diversos factores inciden en que, para cada persona, esos sistemas de dinámicas personales vayan siendo de unos u otros tipos a lo largo de su vida. Las diferencias existentes, entre personas y para una misma persona en diferentes momentos de su vida, de modos e intensidad de relación con lo sobrehumano, virtudes, inteligencia, memoria, consciencia, lucidez, discernimiento, curiosidad, conocimientos, características psicobiológicas, «medio» cultural, fortuna, etc., pueden producir diferencias muy considerables en todo el sistema de dinámicas personales de constitución de ensamblajes personales instantáneos y, por tanto, en los contenidos y organización de estos en los ensamblajes personales instantáneos constituidos.” (Rubio de Urquía 2008, p. 190)

centrada en la dinámica de relación de la persona con lo sobrehumano. La experiencia religiosa de la persona, estructural y radicalmente ligada a la acción de esta en general, se desenvuelve a lo largo de toda la vida de la persona - ¡no hay aquí «estado estacionario»! (...) Aunque con diferencias de diversos tipos entre unas y otras personas, y entre diferentes momentos de la vida de una misma persona, la experiencia religiosa de la persona se va desenvolviendo mediante una continua tensión relacional – búsqueda (¡de diversos tipos!), enfrentamiento (¡de diversos tipos!), etc. – con lo sobrehumano que sólo queda entera y propiamente definida al término de la vida histórica de la persona y que se plasma en la acción de ésta (...) Asunto distinto es cómo se vaya plasmando, a través de la operación del sistema de dinámicas de constitución de los ensamblajes personales instantáneos de la persona, la experiencia religiosa de ésta en su acción personal.” (Rubio de Urquía 2008, pp. 190-191).

Como vemos es esta operación de *plasmar* la experiencia religiosa en la acción personal que – si esto es posible – permitirá descubrir algo relacionado con la pretensión de la verdad religiosa a la que la persona se adhiere. Rubio de Urquía considera un aspecto de este proceso de plasmación en la acción personal efectiva de la persona de su experiencia religiosa: “*el lugar y funciones, por así expresarlo, de «conocimiento racional-empírico» en ese proceso*” (Ibid.) Sin entrar en los detalles de la presentación queremos detenernos en algunos de los elementos que nos parecen de mayor importancia para el estudio y análisis de este proceso de plasmación de la experiencia religiosa en las acciones personales efectivas, elementos que nos serán de mayor utilidad para el estudio y análisis de los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso.

Aunque no es infrecuente, hecho que hemos comprobado al analizar los diversos modelos teórico-económicos del comportamiento religioso, y al que nos referiremos más detalladamente a la hora de analizar las representaciones conceptuales de *la religión* (cfr. capítulo 14), la creencia que el proceso de plasmación de la experiencia religiosa en la acción personal efectiva de una persona consiste *en esencia* en “*en qué medida y cómo la acción personal se va conformando a los principios morales, normas de conducta, etc., propios del sistema religioso – pretensión de verdad religiosa – al que se adhiere*” (Ibid.) Esta

creencia, sin embargo, como afirma Rubio de Urquía es *falsa*, ya que, aunque este proceso de plasmación sí tiene relación con eso, esencialmente no consiste en eso. *“Las pretensiones de verdad religiosa y los sistemas constituidos a partir de estas, no son esencial y primeramente algo cuyas implicaciones para la acción humana se reducen a normas de conducta y principios morales.”* (Ibid.) Las pretensiones de verdad religiosa, al tratar temas referentes a la existencia del hombre, la existencia de todo lo real – incluyendo – los órdenes suprahumanos, y las relaciones susceptibles de ser establecidas dice algo, como afirma Rubio de Urquía, acerca de *“espacio de «proyectos de vida» posibles, para la persona, la sociedad, etc., y los sentidos de estos.”* Y aunque entre los *espacios de «proyectos de vida»* y las *normas morales* existe una correspondencia orgánica fundamental de contenido y de sentido, pero los primeros no se deducen *sin más*, de las *normas morales*.

Llegamos por tanto a un elemento crucial para la comprensión de la dinámica de plasmación de la experiencia religiosa. Veamos cuál es este nexo, que aquí queremos aclarar y exponer, que nos permite analizar si existe y – en caso afirmativo – cuál es la naturaleza de la relación de la religión con, por ejemplo, la actuación de las personas. Tal y como lo desarrolla Rubio de Urquía, el proceso de plasmación de la experiencia religiosa en la acción personal efectiva consiste *“en el proceso de formación de la acción de la persona según «proyectos de vida» propios de la pretensión de verdad religiosa”*. Este proceso, incluye obviamente también la observancia de las *normas morales*, pero no se limita a ello, pues además de reconocer que tanto las pretensiones de verdad religiosa como los sistemas religiosos son dinámicos⁵⁶⁶, se puede demostrar que los contenidos de estos últimos no incluyen *todo* lo necesario para la constitución de haces de planes de acción personales instantáneos. Lo cual

⁵⁶⁶ La dinamicidad de las pretensiones de verdad religiosa y de los sistemas religiosos, tal como la presenta el autor, está relacionada principalmente con el proceso de percepción, comprensión y formulación. Por tanto, en caso de un sistema religioso no podemos hablar con propiedad de una *evolución dogmática* – en el sentido usual de la palabra evolución (que en el caso de los modelos expuestos en la segunda parte de este trabajo, es presentada como *innovación doctrinal*, aunque hemos de distinguir entre los conceptos de *evolución* e *innovación*, estos muchas veces son utilizados, y principalmente tal y como lo hemos visto, en el sentido que las etapas caracterizadas como *innovación* representan *estadios* temporales del proceso de *evolución*.), aunque sí podemos observar procesos distintos de actualización y profundización en los contenidos de una pretensión de verdad religiosa. De esta dinamicidad y principalmente como resultado de este proceso de actualización, profundización, de una pretensión de verdad religiosa se desprende también la necesidad de conocimientos adicionales a los contenidos explícitamente en ella.

requiere de un elemento adicional, un – como lo denomina el autor – *plus de conocimiento con respecto de los suministrados por la pretensión de verdad religiosa* a la que está adherido, o se está adhiriendo el individuo⁵⁶⁷. Por tanto el autor estudia la naturaleza de estos dos procesos, a saber: el proceso de actualización, profundización, etc. de la pretensión de verdad religiosa y los sistemas religiosos y el proceso de plasmación, de la experiencia religiosa y lo que implican la pretensión de verdad religiosa a la que la persona de adhiere, en sus secuencias de haces de planes de acción personal instantáneos. Como se puede observar estos dos procesos están relacionados y en los dos intervienen los conocimientos – que el autor especifica que se refieren a las *pretensiones de conocimiento* – adicionales, aquellos provistos por la pretensión de verdad religiosa.

Para explicar la naturaleza de estos conocimientos *adicionales*, el autor define *los usos*, y *los usuarios* de estos *conocimientos adicionales*. En cuanto a los *usos* de estos conocimientos pueden ser de dos clases, distinguiéndolos por el proceso en el cual son utilizados de entre los dos procesos descritos anteriormente⁵⁶⁸. Los usuarios de estos *conocimientos adicionales* son todas las personas, aunque no todas las personas hacen el *mismo uso de los mismos conocimientos del mismo modo*⁵⁶⁹. De ahí se sigue, que los *conocimientos adicionales* a los expresados en la pretensión de verdad religiosa serán todos y cualquiera de los conocimientos existentes, o susceptible de ser generado,

⁵⁶⁷ “Para cada formulación de la pretensión de verdad religiosa tenemos, como hemos visto, «algo esencial» relativo a la acción humana personal y social en la historia, propio del núcleo de esta pretensión religiosa: algo esencial acerca de la estructura y racionalidad del campo de «proyectos de vida». Pero ese algo esencial no tiene por qué incluir, y no incluye, todo lo necesario para la construcción, por parte de las personas, de sus secuencias de haces de planes de acción personales instantáneos, y en esto está comprendido «lo que hace falta saber» para la plasmación, en esas secuencias, de la asunción por las personas de ese «algo esencial». Faltan ciertos conocimientos «adicionales».” (Rubio de Urquía 2008, p. 193)

⁵⁶⁸ “En [los dos procesos] están comprendidos todos los usos de esas clases con independencia de la forma, motivaciones, etc. de estos: lo necesario para el estudio, etc. sistemático, como actividad especializada, de las pretensiones de verdad religiosa, lo necesario para la comprensión privada (internalización de alguna percepción de una pretensión de verdad religiosa en los ensamblajes personales instantáneos de las personas) de una pretensión de verdad religiosa, lo necesario para el estudio, etc., sistemático, como actividad especializada de lo que las pretensiones de verdad religiosa implican para tal o cual aspecto, etc. de la realidad en general y de la acción humana en particular (derecho, economía, etc.), lo necesario para la constitución de sus ensamblajes personales instantáneos (de dónde «proceden» los haces de planes personales instantáneos) por parte de las personas, etc.” (Rubio de Urquía 2008, p. 194)

⁵⁶⁹ El autor presenta por ejemplo la distinción en el uso de la Biblia por parte de un fiel – lo cual requiere conocimientos adicionales, y el uso que puede hacer, por ejemplo un teólogo, lo cual requiere de otros – mayores – *conocimientos adicionales*. Así por ejemplo, el uso de un texto que se reconoce fundamental, básico y – dependiendo del sistema religioso – *inspirado*, será distinto y requerirá de distintos *conocimientos adicionales*, dependiendo, por ejemplo, de la posibilidad de interpretación o no del mismo texto, de la aplicación del resultado de este *uso* – lo cual también constituye por sí un *uso* del mismo, etc.

utilizados por las personas en alguno de los dos procesos especificados. Pero, continua el autor, resulta que los *conocimientos adicionales* que la persona puede requerir o que utiliza son, en comparación con aquellos propios de la pretensión de verdad religiosa, *mucho más numerosos, más próximos al grueso de su experiencia cotidiana y de más difícil adquisición (en términos de tiempo, esfuerzo, dinero, etc.)*. Aún así, estos conocimientos los denomina como *adicionales* ya que *“de este modo [se aprehende] exactamente la realidad de la estructura interna de los procesos de organización de los ensamblajes personales instantáneos de las personas [nota al pie: esto es, procesos de estratificación y conexión de contenidos (creencias, valores, etc.), clausuras y aperturas de posibilidades, etc. de los ensamblajes personales instantáneos.]” (Rubio de Urquía 2008, p. 196).*

Interesa por tanto, y mucho, estudiar la *estructura interna de estos procesos* y sobre todo las relaciones que se establecen entre los distintos procesos. Así el autor analiza los elementos y las consecuencias de la decisión de *adhesión*, por parte de una persona, a una pretensión de verdad religiosa. Como observa, esta decisión no afecta solo a una parte de los ensamblajes personales instantáneos de dicha persona, o a la totalidad de los mismos pero solo durante un tiempo definido (mientras dure esa adhesión), sino que implica *“la asunción de creencias, paradigmas axiológicos, etc. (propios de esta pretensión) objetivamente definitorios de algo tan esencial y lleno de consecuencias como es un espacio de «proyectos de vida» dotado de sentido global. [nota al pie: a) «Global»: todas las dimensiones de la vida personal y social, histórica y transhistórica; esto se aplica a todas las pretensiones de verdad religiosa (...). b) Obsérvese que aquí me estoy refiriendo a las pretensiones de verdad religiosa en general; pero no debe perderse de vista que el grado de definición, contenidos, etc., de esos espacios de «proyectos de vida» varía muchísimo de unas pretensiones de verdad religiosa a otras (...)].” (Ibid.)*

1.2. “Conocimientos adicionales” y su relación con “plasmación en la acción de la experiencia religiosa”. La construcción teórica.

Tras enumerar algunos elementos fundamentales de la estructura de relación entre la dinámica de conocimiento racional-empírico y la dinámica de la experiencia religiosa, el autor dedica una parte de su trabajo a analizar el proceso de generación de conocimientos adicionales y, de modo particular, su relación con el proceso de plasmación en la acción personal y social efectiva de las personas de su experiencia religiosa. Aunque de modo muy reducido, queremos exponer algunos elementos de este análisis con vistas al estudio y análisis que nos proponemos realizar en el presente trabajo. Obsérvese que estos *conocimientos adicionales* incluyen también, como a continuación lo presentaremos con más detalle, los conocimientos de tipo científico. Por tanto, es comprensible, que queramos estudiar este tema si el objetivo que nos hemos propuesto consiste, precisamente en el estudio de los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso, lo cual en términos que utiliza Rubio de Urquía (y que adoptaremos también nosotros en nuestro análisis) constituye una parte⁵⁷⁰ del análisis de los *conocimientos adicionales* y su relación con el proceso de plasmación de experiencia religiosa etc.

Según afirma el autor, la generación y el uso de los *conocimientos adicionales* en relación a los sistemas religiosos, puede ser, en términos generales, descrito como la formulación de preguntas relativas a las implicaciones de una pretensión de verdad religiosa para la realidad de la acción humana (procesos, fenómenos, etc.) y *examinar esas preguntas con ánimo de darles respuestas racionales*. Obsérvese que estas preguntas pueden ser

⁵⁷⁰ Insistimos en el objetivo que presentan los modelos de *Economics of Religion*, no solamente en sus postulados generales – explicar mediante modelos económicos el comportamiento religioso – sino, y principalmente, en lo que *de facto* postulan (o pretenden) explicar – asistencia, pertenencia, donaciones, crecimiento de los grupos religiosos, la función de *sacrifice and stigma* – puede ser considerado perfectamente, como *una parte* o uno de los elementos que forma parte del proceso de generación de conocimientos adicionales y su relación con el proceso de plasmación de experiencia religiosa en la elaboración de hacedores de planes de acción personal instantáneos. Otra cuestión es si esta *parte*, que aquí así la denominamos, constituye lo esencial y básico de estos procesos o si la explicación que ofrecen los modelos teórico-económicos que aquí estudiamos refleja (si es que debería reflejarlo) la dinámica que dirige estos procesos.

formuladas tanto en el ámbito personal o social para ordenar la acción proyectiva como en el ámbito o contexto de una investigación científica sistemática en el cual se pretende establecer o esclarecer los nexos entre las pretensiones de verdad religiosa, y sus implicaciones en procesos de ordenación de acción proyectiva. Por ello la concurrencia productiva de los sistemas de enunciados, de dos principalmente, intervendrá de forma *decisiva* en este proceso de planteamiento de preguntas e intentos de ofrecer respuestas racionales a las mismas. Por tanto tendremos por un lado los enunciados expresivos de la pretensión de verdad religiosa y por otro lado sistemas de enunciados relativos a *conocimientos adicionales* expresivos de la *construcción teórica* que se pretende utilizar y/o el *material científico* que se pretende utilizar para generar esta construcción teórica (en caso que esta no exista, sea – a juicio del científico – insuficiente, etc.)

Ahora bien, para que una construcción teórica – caracterizada por un sistema de enunciados antropológicos – pueda ser utilizada en relación con un sistema de enunciados expresivos de una pretensión de verdad religiosa, o de una parte de ella, “[Es] condición necesaria que la antropología expresada en el sistema de enunciados relativo a la pretensión de verdad religiosa pueda ser enteramente descrita de modo inteligible en términos de la antropología con respecto de la cual está definida la construcción teórica.” (Rubio de Urquía 2008, p. 200). Hemos de insistir mucho en la importancia de esta afirmación para nuestro propio estudio y análisis de los modelos procedentes de *EoR*. Como con facilidad se puede observar, y por lo tanto no requiere especial atención volver a profundizar en ello, esta afirmación no es sino consecuencia lógica de la naturaleza y estructura fundamental de una construcción teórica de la acción humana, tal y como hemos visto en el capítulo 2. Éste por tanto será, como más adelante expondremos con mayor detenimiento, el primer elemento a ser considerado a la hora de analizar los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso humano. Claro está que para exigir el cumplimiento de esta condición *necesaria* hemos de suponer que la construcción teórica en función de la cual se quiere describir y/o explicar (sobre todo en este caso) la acción humana tenga la pretensión – reconocida por sus autores o por quienes la

presentan, reproducen o utilizan, por ejemplo, en sus propias investigaciones – de ser una construcción racionalmente inteligible o *científica*⁵⁷¹.

El autor sigue en la exposición de su análisis con un estudio que profundiza en estos elementos considerados en los intentos de explicación de las consecuencias que para la acción humana – generación de ensamblajes personales instantáneos y la elaboración del haz de planes personales de acción instantáneo – tiene la adhesión a una pretensión de verdad religiosa. Es decir, en los intentos de explicaciones mediante las construcciones teóricas de la acción humana con el particular énfasis en las implicaciones que sobre ésta tiene el hecho de adherirse a una pretensión de verdad religiosa. Este es otro de los elementos que encontramos en la obra de Rubio de Urquía que nos parece de mayor importancia, y su relación con el objetivo del nuestro presente estudio es evidente. Para no reproducir sin embargo toda la presentación, nos limitaremos en este lugar solamente a enumerar algunos elementos que juzgamos fundamentales. A estos elementos volveremos a la hora de evaluar la capacidad explicativa de los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso que desarrollaremos en el capítulo 15.

Asumimos por tanto que podemos distinguir dos sistemas de enunciados que expresan la antropología subyacente: el primero – relativo a la pretensión de verdad religiosa; y el segundo – relativo a la construcción teórica de la acción humana con respecto de la cual se quiere explicar las implicaciones de la

⁵⁷¹ Obsérvese por lo tanto que es perfectamente posible lo siguiente: Un sistema de enunciados diversos sobre lo real (leyes físicas, dichos populares, discursos políticos, memorias escritas de una vida) cuya procedencia es más, menos o nada conocida, puede ser considerado como *conocimiento científico (por tanto verdadero y cierto)*, si y solo si cumple con un conjunto de requisitos que serán determinados por la ciencia en cuestión. Si no cumple con este conjunto de requisitos no podrá ser considerado como *conocimiento científico* en el ámbito de la ciencia cuyos requisitos no cumple. Como sistema de enunciados conocido puede ser utilizado para diversos fines, y por lo tanto también puede ser incorporado en un intento de elaboración de explicaciones teóricas. Pero, como se percibe de inmediato, la inclusión o no de estos enunciados en el proceso de elaboración de alguna teoría está sujeto al juicio del investigador-teórico en cuestión. De este juicio entonces depende si la teoría elaborada pueda ser considerada como conocimiento científico, es decir si cumple con los requisitos necesarios determinados por la ciencia en cuyo seno se postulan estar elaboradas las teorías. De modo que un sistema de enunciados sobre *algo* real puede ser elaborado o recogido por un autor, y utilizado por un teórico en otros ámbitos de la ciencia o de otras ciencias para ofrecer una explicación de *algo* real. Si este *algo real* se refiere a *algo* relacionado con la existencia y la actuación de las personas, de forma necesaria será expresión de una antropología. Por tanto para que un sistema de enunciados que expresa una antropología pueda ser establecido como objeto de explicación teórica, ha de ser posible – como requisito y como condición necesaria – describir este sistema de enunciados en términos de la antropología respecto a la cual se quiere elaborar la construcción teórica.

adhesión a una pretensión de verdad religiosa. El autor describe cuatro principales tipos de relaciones que pueden darse entre estas dos antropologías:

“(1) en la antropología de la construcción teórica no puede ser descrito lo más esencial y característico de la antropología de la pretensión de verdad religiosa, de modo que en virtud de la «legalidad de lo existente» de la construcción teórica [nota al pie: Sistema de enunciados legales de la construcción teórica caracterizantes de propiedades del «mundo ideal» definido por la antropología de esa construcción, lógicamente implicados por esa antropología.] el espacio de «proyectos de vida» - contenido y estructura de sentido – característico de la pretensión de verdad religiosa no puede ser definido.” (Rubio de Urquía 2008, p. 203) Los restantes tipos de relación definen casos en los que la antropología de la construcción teórica puede describir la antropología de la pretensión de verdad religiosa, pero: la califica de “incompatible con la realidad de la persona” y por ello – imposible (tipo 2); no la califica de “incompatible con la realidad de la persona” pero sí – por diversos motivos – lo considera excéntrico, patológico o transitorio (tipo 3); y finalmente (tipo 4) *“la antropología de la construcción teórica es tal que: i) puede describir la antropología de la pretensión de verdad religiosa, ii) la califica de enteramente compatible con la realidad de «persona», etc., de modo que en virtud de la «legalidad de lo existente y lo posible» de la construcción teórica el espacio de «proyectos de vida» característico de la pretensión de verdad religiosa coincide con o pertenece al espacio de posibilidades de acción propio de la realidad de «persona», etc.” (Ibid.)*

Por tanto la validez de los intentos de explicación de la acción humana en relación con la adhesión a una pretensión de verdad religiosa, mediante las construcciones teóricas dependerá, en primer lugar (condición necesaria), de la relación que exista objetivamente entre los contenidos globales de la realidad estructural de las antropologías propias de, por un lado, la pretensión de verdad religiosa y, por otro, de la construcción teórica. Ahora bien, ¿qué ocurre – se plantea el autor – cuando se procede al intento de explicación – mediante construcciones teóricas – de la acción humana, como consecuencia de la

adhesión a la pretensión de verdad religiosa, cuando la relación entre las dos antropologías (a las que nos hemos referido en el párrafo anterior) es más parecida a los tipos (2) ó (3) de los mencionados anteriormente? O, cuando este intento de explicación se desarrolla mediante las construcciones teóricas que *objetivamente* presentan una relación tipo (1) entre las antropologías, pero sus autores juzgan que la relación es del tipo (2) ó (3) e incluso pretenden que la relación sea del tipo (4). Observemos, además, que estas construcciones teóricas, verdaderas o falsas – y dado que es perfectamente posible que esto ocurra por ello lo denominamos aquí como *intentos de explicaciones* – pueden entrar a formar parte de los ensamblajes personales instantáneos. Por tanto, la pregunta que se plantea resulta cobrar mayor importancia precisamente por las consecuencias que puede tener un intento de explicación como la que aquí se plantea – cuando el tipo de las relaciones entre las antropologías es distinto que el descrito como tipo (4). De modo que si la persona va adoptando «proyectos de vida» que corresponden en su estructura o contenidos a los característicos del *mundo ideal* que se describe a partir de la antropología de la construcción teórica, incluso si este *mundo ideal* permite la incorporación de algunos elementos que en *algún sentido*⁵⁷² se parecen a los propios de los «proyectos de vida» característicos de la pretensión de verdad religiosa, entonces los ensamblajes personales instantáneos no constituyen plasmación efectiva en su acción personal del núcleo de la pretensión de verdad religiosa a la que está adherido⁵⁷³. Las consecuencias inmediatas que presenta el autor son las siguientes:

⁵⁷² De forma resumida podemos explicar que lo que significamos aquí con la expresión “*algún sentido*” se refiere a lo siguiente: es posible que los elementos propios (aunque no necesariamente exclusivos) de «proyectos de vida» de la pretensión de verdad religiosa – denominados de una forma – sean incorporados en los «proyectos de vida» característicos de la construcción teórica manteniendo la misma denominación pero modificando en mayor o menor grado su significado. Esta operación – que como veremos no es, ni mucho menos, infrecuente suele basarse en el establecimiento de algunas (verdaderas o falsas) *analogías*. De esta manera, al intentar establecer algún tipo de semejanza (que a veces puede consistir solamente en semejanza nominal – donde para dos mundos ideales distintos, se utilice el mismo nombre para describir un hecho estructural y esencialmente distinto) no será tampoco infrecuente que se pretenda utilizar las explicaciones elaboradas en el marco de la construcción teórica, pero para aplicarlas a la explicación de «proyectos de vida» de la pretensión de verdad religiosa. Por ello, aquí la expresión “*algún sentido*” quiere significar cualquier tipo de semejanza que el teórico pueda establecer para incorporar estos elementos en la construcción teórica.

⁵⁷³ “Por efecto del uso de esa construcción teórica le quedan cerradas a la persona las posibilidades de acción que, siendo más propias de la realidad de persona, lo son también de una experiencia religiosa coherente con el núcleo de la pretensión de verdad religiosa a la que esta está adherida.” (Rubio de Urquía 2008, p. 205)

- (i) *“Las secuencias de haces de planes de acción personal instantáneos adoptados por la persona a lo largo de un [determinado] período del tiempo difieren, típicamente, de las que corresponden a «proyectos de vida» característicos de la pretensión de verdad religiosa a la que está adherida la persona; estructuralmente la diferencia típica consiste en, por una parte, diferencias en los tipos de acciones y objetivos de acción y, por otra, diferencias en la estructura jerárquica de los sistemas de objetivos de acción.”*
- (ii) *“Los resultados (incluidas, y no de modo secundario, las «novedades» generadas⁵⁷⁴) personales (para el sujeto actuante) y sistémicos (para las demás personas, los productos sociales de acción) generados como consecuencia de la naturaleza objetivamente distinta interdependiente de los intentos de ejecución secuencial de los haces de planes de acción personales instantáneos.” (Rubio de Urquía 2008, pp. 205-206).*

Por tanto, dada la naturaleza del proceso de internalización de las construcciones teóricas y sus consencuencias (como las que acabamos de citar), la formación proyectiva de la acción personal, el despliegue efectivo de la acción y generación de resultados – incluso para los individuos adheridos a la misma pretensión de verdad religiosa – dará lugar a dinámicas, personales y sistémicas *extremadamente complejas*. Por ello, para poder emitir juicio sobre el contenido dinámico y la estructura de la acción personal no es suficiente conocer la pretensión de verdad religiosa a la que la persona está adherida; es necesario, entre otras cosas, conocer la (y más bien *las* – en plural) construcción teórica de la acción humana efectivamente presente en los ensamblajes personales instantáneos de la persona. Lo mismo ocurre si queremos estudiar las acciones grupales, en cuyo caso es necesario también conocer, entre otras cosas, las dinámicas de generación, transporte, uso, etc., de dichas construcciones teóricas propias de este grupo. Como vemos por tanto, a efectos de poder (intentar) ofrecer una explicación de la acción humana, es necesario conocer no solamente

⁵⁷⁴ Sobre la generación de «novedades» como consecuencia de procesos de despliegue de acción de los agentes en los intentos de ejecución de planes de acción personal instantáneos ver capítulo 2, apartado 1 *supra*.

estos dos elementos, sino también los *conocimientos adicionales* – y el proceso de su generación, transporte, etc. – que intervienen en el proceso de formulación de ensamblajes personales instantáneos.

Sin entrar en los detalles de la presentación de la naturaleza de las dinámicas de generación, transporte e internalización de, particularmente, las construcciones de acción humana que desarrolla el autor en la subsiguiente parte del texto (*cfr. Ibid., p. 208 y ss.*) queremos concluir con una observación que nos parece muy importante y dará pie a uno de los análisis que desarrollaremos al estudiar la capacidad explicativa de los modelos teórico-económicos de la religión. Se trata de la afirmación sobre el uso de las construcciones teóricas de la acción humana, principalmente en su aplicación a la generación de construcciones teóricas – o *científicas*. Escribe Rubio de Urquía:

“Se trata de creencia, muy ampliamente difundida en los más diversos ambientes, en virtud de la cual una construcción teórica de la acción humana formalmente más compleja, conteniendo más elementos nuevos procedentes del «estado actual de la ciencia», etc., es sistemáticamente mejor que otra menos rica en esos atributos, con independencia de cualquier otra consideración, y debe, por tanto, ser utilizada preferentemente a todos los efectos, incluido el de servir para la formación proyectiva y el despliegue de la acción personal y social.” (Rubio de Urquía 2008, p. 209)

Como hemos visto en la segunda parte de nuestro trabajo, y muy particularmente en los capítulos 6, 7 y 8, en la exposición de los distintos modelos de *EoR*, los autores han ido incorporando, con el paso del tiempo, en sus construcciones teóricas cada vez un mayor número de elementos u ocurrencias relativas a la *religión*⁵⁷⁵. Este proceso ha tomado forma de cierta *disgregación* de los elementos considerados como es el caso, por ejemplo, del artículo de Iannaccone (1990) donde introduce como *inputs* en el proceso de producción de *religión* elementos tales como bienes comercializables (vestido, transporte, ofrendas), tiempo destinado a la asistencia, tiempo de traslado, de oración,

⁵⁷⁵ Véase por ejemplo la tabla 5, en el capítulo 5, apartado 2 *supra*, donde presentamos un resumen de las variables que utilizan los autores en sus análisis de datos estadísticos

meditación, lectura de las Escrituras etc.⁵⁷⁶ Ejemplos de esta *disgregación* encontramos también en otros modelos revisados en la segunda parte del presente trabajo⁵⁷⁷. Por otra parte, diversos autores han ido incorporando en sus construcciones teóricas distintos modelos teórico-económicos para representar los objetos teóricos seleccionados⁵⁷⁸. Pero, como con facilidad se puede observar, la incorporación de nuevos y más elementos (tanto las ocurrencias propias como los distintos formalismos para su análisis y – siempre a juicio de los autores – explicación), no ha implicado un progreso – en el sentido como ya ha quedado expuesto – en el conocimiento racional teórico-económico de la acción humana referente – de forma explícita – a lo *religioso*.

1.3. Planteamiento y examen sistemático de la pregunta por la relación entre «economía» y «religión».

Lo que a continuación trataremos, constituye la tercera parte del texto de Rubio de Urquía que analizamos aquí. Pero como con facilidad se podrá observar, es el resultado de las investigaciones del autor sobre la naturaleza y la estructura de la teoría económica en general, y muy principalmente de la relación entre esta y los enunciados antropológicos. Nos remite por tanto, en gran parte, a lo que hemos expuesto en el capítulo 2 del presente trabajo. Es sin embargo, dada su aplicación al estudio de la relación entre «economía» y «religión» un desarrollo de la misma incluyendo los resultados del análisis que hemos presentado en los dos apartados anteriores. De forma que la exposición que acabamos de hacer nos sirve para, en primer lugar, presentar de forma clara y sistemática las aportaciones de Rubio de Urquía sobre el planteamiento y examen sistemáticos de la pregunta por la estructura de relación entre «economía» y «religión». En segundo lugar, dado el objetivo teórico del presente

⁵⁷⁶ Para ver la presentación más detallada del modelo ver capítulo 6, apartado 2.1 *supra*.

⁵⁷⁷ Por ejemplo: *los costes para mantener la fe* en el modelo de Durkin and Greeley (1991) – capítulo 6, apartado 5.1 *supra*. La función de la iglesia y la religión en la sociedad según Hull and Bold (1989) – capítulo 7, apartado 3; Las exigencias e imposiciones de las denominaciones religiosas a sus adherentes en los modelos de Sacrifice and Stigma y los modelos de severidad de las iglesias de Iannaccone (1992 b) – capítulo 7, apartado 4 *supra*.

⁵⁷⁸ Así tenemos el modelo de mercado y sus derivados, modelos de monopolio, el modelo de Hotelling, etc.

trabajo, tanto la exposición precedente, como lo que a continuación trataremos se constituirán en el principal y el más importante elemento de referencia a la hora de estudiar los modelos teórico-económicos elaborados en el marco de *EoR*. Como se hace evidente, para abordar este estudio, es necesario disponer de elementos y herramientas analíticas que lo posibiliten. Creemos que gracias, precisamente, a la exposición clara, rigurosa y sistemática de la naturaleza de los elementos que intervienen en la relación que se quiere estudiar, y de la dinámica de análisis de la estructura de dicha relación podemos, utilizando lo que el autor presenta, abordar un estudio y análisis sistemáticos y rigurosos de la selección de los modelos de teóricos *EoR*. Antes de proceder a la presentación de cuanto Rubio de Urquía expone hemos de tener en cuenta una observación – elemento que también incluye el autor en su análisis. Veamos.

Hemos dicho que las personas elaboran haces de planes personales de acción instantáneos en base a los ensamblajes personales instantáneos de creencias, valores, actitudes, representaciones teóricas y representaciones técnicas. De los intentos de ejecución de estos haces de planes surgen resultados. Por tanto, podemos afirmar que del conjunto de realidades que acabamos de enumerar, algunas pueden ser observadas, o por lo menos algunos elementos (*partes*) de las mismas (elementos de acción de los intentos de ejecución del haz de planes personales de acción instantáneo), y otras no (como el ensamblaje personal instantáneo o algunos elementos del mismo). Aún así, algunas de ellas pueden ser deducidas – en mayor o menor grado – partiendo de las realidades observadas (a las que nos acabamos de referir) – como por ejemplo algunas representaciones teóricas o técnicas, y otras no pueden ser deducidas. Algunas pueden ser descritas y explicadas por la persona cuya acción se observa – como respuesta a una pregunta sobre un aspecto concreto de estas realidades – por ejemplo ¿ha tenido usted en cuenta en la construcción de su haz de planes personales de acción el primer principio de termodinámica?, y otras pueden resultar de explicación o descripción más difícil (si no imposible) – por ejemplo los elementos del ensamblaje de la persona que describe su conocimiento como

“intuitivo”⁵⁷⁹. Y así sucesivamente. Por tanto, por un lado tenemos los haces de planes personales de acción instantáneos, que plasman algún «proyecto de vida», que, en parte por lo menos, está reflejado en el ensamblaje personal instantáneo, todos ellos expresivos de una antropología subyacente. Por otro lado, si estos elementos de la acción humana observables o no, deducibles o no, etc., son constituidos en objeto teórico de una construcción teórica – una teoría de acción humana – que, tal y como hemos visto, es expresiva de una antropología, ha de cumplir ciertos requisitos, a los que ya nos hemos referido. Ahora bien, las operaciones de observación, deducción, formulación de enunciados, el examen del cumplimiento de los requisitos establecidos, y todas las demás que son necesarias⁵⁸⁰ serán realizadas – dada la naturaleza de la ciencia – por un actor que puede ser el mismo cuyas acciones se estudia o distinto del mismo⁵⁸¹. De modo que la acción del actor (teórico), resultado de los haces de planes personales de acción instantáneos, formulados a partir de un ensamblaje personal instantáneo, etc., será también expresión de una antropología. Es decir, la misma elección del objeto teórico de estudio, la selección de la construcción teórica⁵⁸², la presentación de los hechos que se quiere estudiar (y muy particularmente el modo en el que se articula esta presentación), las preguntas que se plantean, etc., serán necesariamente expresiones de una antropología en base a la cual están contruidos los ensamblajes personales instantáneos. Observemos, que tal y como hemos definido estos, no existe a priori ninguna condición que los haces de planes de acción personal instantáneos referidos a la acción *investigadora* estén elaborados solamente a partir de algunos de los elementos constitutivos de los ensamblajes personales, por ejemplo, teniendo en cuenta solamente los conocimientos, las representaciones técnicas y las

⁵⁷⁹ Observemos que todos estos elementos, y sus ejemplos, pueden ser – y de hecho lo son en la experiencia de las personas – perfectamente factibles.

⁵⁸⁰ “Necesarias” en el sentido que la lógica de una explicación teórica no puede prescindir de ellos, y por ello no solamente “convenientes”.

⁵⁸¹ Ordinariamente por “actor” entendemos una persona, aunque puede concebirse también la posibilidad de que estos elementos sean registrados y recogidos por una máquina. Aún así, esta responderá a un algoritmo de procedimiento programado (tanto en el registro como en el procesamiento de los datos así obtenidos) – lo cual será también expresión de algunas construcciones teóricas expresivas de unas concepciones de la acción humana. Por lo cual el análisis puede ser aplicado indistintamente.

⁵⁸² Observemos que este proceso puede adoptar distintas formas. Por ejemplo, dado el objeto teórico que se decide estudiar (el objeto material – según la definición del mismo propia de la filosofía de la ciencia) se selecciona el objeto formal del estudio, o un enfoque concreto que – siempre a juicio del investigador – puede aportar respuestas a las preguntas que se planteen. La otra posibilidad es, dado el objeto formal, o un enfoque concreto del mismo, se escoge el objeto material del estudio.

representaciones teóricas. De modo que podemos señalar de esta forma tres sistemas de antropologías subyacentes a, respectivamente, la realidad que se quiere estudiar, la construcción teórica y aquella cuya expresión se realiza en el proceso de construcción de explicaciones teóricas y respuestas a las preguntas planteadas.⁵⁸³ Por tanto, será necesario, en cada caso, definir con precisión (la mayor posible) los términos que intervienen en el proceso del planteamiento y explicación del objeto teórico seleccionado, ya que, como consecuencia de lo que acabamos de exponer, éstos pueden diferir notablemente entre las diversas personas (investigadores)⁵⁸⁴.

Dado todo lo anterior, podemos proceder a la presentación de lo que Rubio de Urquía expone como elementos esenciales para el planteamiento y examen de la pregunta por la estructura de relación entre *economía* y *religión*. En primer lugar, por tanto, cualquier pregunta susceptible de ser formulada referente a la relación entre la economía y la religión – la influencia de la última en el comportamiento de las personas, la posibilidad de explicación de la religión mediante los modelos teórico-económicos, etc. – necesariamente presupone, como punto de partida, que existe una relación. La naturaleza, la estructura y la dinámica de ésta, estará determinada y definida por la estructura de la construcción teórica empleada para ofrecer las explicaciones o respuestas a las preguntas planteadas en torno a esta relación presupuesta.

En segundo lugar, independientemente de la forma que adopten las preguntas o el objetivo teórico que se erija tenemos, según el autor, además de cuanto se ha dicho en el párrafo precedente sobre las antropologías definitorias de los «mundos ideales» que intervienen en el proceso de planteamiento y formulación de las preguntas, lo siguiente: *“sean A_1 la antropología definitoria del «mundo ideal» en relación con el cual una pregunta está formulada y A_2 (distinta de A_1) la antropología desde la que se pretende examinar la pregunta: sólo es*

⁵⁸³ Como con facilidad se puede percibir, es de desear que exista algún tipo de relación entre, por lo menos, las dos últimas, es decir la antropología de la construcción teórica y la que define la actuación del teórico, la cual determinará su visión de “lo real” o “del mundo”.

⁵⁸⁴ “(...) tenemos que [las] preguntas se plantean – erección de algo en objeto teórico, etc. – y formulan por personas desde contextos específicos susceptibles de diferir, y de diferir mucho, de unas personas a otras; esos contextos difieren entre sí, entre otros elementos pero muy especialmente por, el contexto teórico de quien formula la pregunta, lo que, en última instancia, remite a un mundo ideal específico expresivo de una antropología específica, subyacente al e impregnante del contexto teórico y de la visión del mundo, en general, de quien formula la pregunta.” (Rubio de Urquía 2008, p. 212)

*posible percibir y examinar realmente la pregunta como tal (en su integridad orgánica, etc.) si A_1 puede ser descrita en A_2 .*⁵⁸⁵ (Rubio de Urquía 2008, p. 213). Por tanto, Rubio de Urquía afirma que para dar respuesta a las preguntas planteadas referentes a las relaciones a las que nos hemos referido, “i) *el elemento esencial requerido (...) son construcciones teóricas de la acción humana capaces de generar enunciados significativos acerca de la estructura de relación entre procesos, ocurrencias, estructuras, etc. «económicos» y procesos, ocurrencias, estructuras, etc. «religiosos» para definiciones (concepciones, etc.) diferentes de «economía» y «religión» y ii) la comprensión racional sistemática de los procesos de planteamiento, formulación y examen de preguntas de esa naturaleza requiere, muy especialmente, conocer sistemáticamente, los procesos de planteamiento, formulación y uso de construcciones teóricas de la acción humana como las indicadas.*” (Rubio de Urquía 2008, pp. 213-214).

Hemos visto en la primera parte del presente trabajo la clase de objetos teóricos de las construcciones teórico-económicas (cfr. capítulo 2). Los apartados precedentes hemos dedicado a la exposición de los términos referentes a los *sistemas religiosos*, con el propósito de definir la *religión*, con la exactitud que de ello sea menester para los objetivos del presente trabajo. Siguiendo, por tanto, la exposición de Rubio de Urquía, tenemos que: “i) *cada significado, concepción, etc., particular de «religión», etc. equivale a considerar como «religión», etc., lo relativo a solamente algunos tipos de pretensión de verdad religiosa de entre los posibles según el concepto de «pretensión de verdad religiosa» tal y como lo he formulado (...).*” (Rubio de Urquía 2008, p. 216).

Con las piezas teóricas anteriormente expuestas podemos por tanto afrontar de forma directa la pregunta por la estructura de relación entre *economía* y *religión*, siendo esta segunda constituida en objeto teórico de las construcciones

⁵⁸⁵ Es interesante el comentario que a esta afirmación hace el autor en la nota al pie – cfr. Rubio de Urquía (2008, nota al pie nº 162, p. 213). Explicita el significado de la condición “si A_1 puede ser descrita en A_2 ”. Queremos llamar la atención a una de las afirmaciones que encontramos ahí, que nos parece de mayor importancia dado el objetivo del presente estudio. Afirma Rubio de Urquía: “Si la antropología A_1 es o no susceptible de ser descrita en términos de la antropología A_2 no es un asunto de opinión, sino que es algo que puede ser racionalmente establecido, con independencia de que en unos casos esa operación presente más dificultades que en otros.” (Ibid.)

teórico-económicas de *EoR*. Introducimos, de forma resumida, los cinco elementos a tener en cuenta:

- a) El complejo de procesos, dinámicas, estructuras, etc., en que consiste «religión» describe elementos que son, diversamente:

“ i) previos al y condición de posibilidad del complejo de procesos, dinámicas, estructuras, ocurrencias, productos, etc. en que consiste «economía» – como, por ejemplo, lo propio de la dinámica de la experiencia religiosa de las personas productivo en la formación de los ensamblajes personales instantáneos de estas –,

ii) algo incorporado de modo radical, esencial y central en el complejo de procesos, dinámicas, etc. en que consiste «economía» – como, por ejemplo, la composición y estructura jerárquica de los sistemas de objetivos de acción de los sucesivos haces de planes de acción personal instantáneos adoptados por las personas etc. (parte (1ª) de «economía»), o los contenidos y organización de ensamblajes culturales, productos materiales, etc. (parte 2ª de «economía»).” (Rubio de Urquía 2008, p. 217).

- b) Las preguntas que de forma general podemos describir como las referentes a la relación entre la «religión» y la «economía», generarán resultados “cuando se tome explícitamente en consideración la existencia necesaria operante del complejo «religión» en la acción humana;” (Ibid.)

- c) “[La] pregunta por la estructura de relación entre «economía» y «religión», en su forma general, no se refiere, por lo tanto a «puesta en relación de dos algo distintos», sino a «cómo y por qué se organiza la acción humana tomando explícitamente en consideración algo esencial de ésta, el complejo “religión”»,” (Ibid.)

- d) El planteamiento, examen y respuestas racionales a las preguntas, se pueden dar, cuando las construcciones teóricas sean capaces no solamente de generar los enunciados teniendo en cuenta lo que se precisa en el inciso b), “sino también cómo y por qué se van constituyendo (por las personas en

interacción) las secuencias de conjuntos de haces de planes de acción personales instantáneos alternativos de las personas».” (Ibid.)

- e) “[El] planteamiento, formulación, examen, etc. de preguntas especiales por relación entre «tal elemento de “economía” y tal elemento de “religión”» requiere necesariamente una construcción teórica como la indicada en d) precedente.” (Rubio de Urquía 2008, p. 218).

Tanto los elementos que acabamos de enumerar, como las demás observaciones expuestas en estos apartados nos ayudarán para realizar un examen más detallado de los modelos teórico-económicos presentados en la segunda parte del presente trabajo. Vemos por tanto, que para poder referirnos a las predicciones generadas en el seno de los distintos modelos, es imprescindible previamente – como condición necesaria – examinar la estructura de los mismos, analizando y reconstruyendo – en la medida en que esto sea posible – aquellos elementos fundamentales sobre los cuales son elaborados dichos modelos. Por ello, dedicaremos el siguiente apartado la exposición en forma de resumen de los elementos sobre los cuales se centrará nuestro análisis.

2. Análisis de elementos necesarios

Con lo expuesto anteriormente podremos abordar el estudio y análisis de la capacidad explicativa de los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso de las personas. Ahora bien, antes de proceder a la reconstrucción de las antropologías subyacentes a dichos modelos, en el sentido descrito en el apartado anterior, hemos de considerar algunos elementos que encontramos en los modelos que hemos presentado. Por tanto además de las antropologías subyacentes y sus expresiones en forma de teorías de acción humana que estudiaremos en el capítulo 13, y las diversas concepciones de *religión* a las que dedicaremos el capítulo 14, queremos detenernos en un aspecto de los modelos,

que es, la relación entre la realidad empírica observable y los mismos, o en otras palabras, la plasmación de lo empíricamente constatable (o susceptible de serlo) en los modelos teórico económicos del comportamiento religioso.

Como hemos visto a la hora de presentar los diversos modelos, los autores al pretender ofrecer una explicación del comportamiento de las personas, incorporan un gran número de observaciones de diversos elementos que componen aquello que denominan como el comportamiento religioso. En la tabla resumen de los modelos (cfr. Tabla 5) hemos recogido todas las variables que los autores introducen en los análisis de los datos estadísticos, tanto como variables dependientes como independientes, entre ellas por ejemplo, la asistencia semanal/mensual, las donaciones, los índices de creencias, etc. Pero además de la presentación e incorporación de los datos estadísticos, los autores introducen también algunos elementos para, con ello, describir y recoger todo aquello que interviene en el proceso de toma de decisiones y en el mismo desarrollo de las actividades religiosas de las personas. Así por ejemplo, en el modelo de Iannaccone que hemos presentado en el apartado 2 del capítulo 6⁵⁸⁶, el autor enumera los *inputs* que intervienen en el proceso productivo de *religión*, como por ejemplo: vestido que se utiliza para asistir a los servicios religiosos, los medios del transporte, las ofrendas o las contribuciones monetarias; y también todas las diversas actividades que implican el uso del tiempo como puede ser la asistencia, el traslado, la oración personal, la meditación, la lectura de las Escrituras, etc.⁵⁸⁷ Analizaremos por tanto qué resultados se obtiene, en términos del incremento de la capacidad explicativa de los modelos, al introducir más (*cuantitativamente*) elementos en la construcción de los mismos. Es decir, queremos responder a la pregunta por si los modelos de *EoR* en sus sucesivas formulaciones explican *más* elementos del comportamiento religioso humano.

Hemos visto que el marco de referencia o el enfoque utilizado en los modelos de *EoR* adopta las afirmaciones de la teoría de *Rational Choice* sobre el comportamiento humano, donde la dinámica del desenvolvimiento de la acción

⁵⁸⁶ Donde Iannaccone analiza el papel del capital religioso humano en el modelo de participación religiosa.

⁵⁸⁷ Cfr. Capítulo 6, apartado 2.1 *supra*.

humana está definida de una determinada forma⁵⁸⁸. Según lo expuesto en el apartado 1.3 del presente capítulo, afirmamos que es al teórico, que elabora los modelos, a quien corresponde el juicio sobre la capacidad que presentan dichos modelos de incorporar o asumir elementos nuevos en la explicación. Esta incorporación puede exigir o suponer varios procedimientos, como puede ser la selección de los elementos a incorporar, la modificación del enfoque utilizado para posibilitar tal incorporación, etc. En el caso de los modelos que nos ocupan en el presente trabajo es interesante observar que la introducción de nuevos elementos en los modelos teórico-económicos no modifica el enfoque utilizado como base de los mismos⁵⁸⁹. Adelantando de forma muy breve nuestra aportación, podemos afirmar que este hecho – constatable y fácilmente verificable – puede ser consecuencia de dos ocurrencias distintas. La primera posible causa de la incorporación de elementos nuevos en la misma estructura teórica sin modificarla, puede consistir en la – llamémosla – veracidad de la construcción teórica. Es decir, el sistema de enunciados que describe y formula la estructura de la teoría utilizada es lo suficientemente amplio para no requerir de ninguna modificación para introducir elementos nuevos. En este caso trataríamos efectivamente con una construcción teórica que permite, partiendo de los supuestos adoptados, describir y, hemos de admitirlo aunque sea solamente como una hipótesis, explicar las diversas ocurrencias o hechos del mundo ideal al que define, y que el teórico incorpora en la explicación como hechos que tienen lugar en el mundo real y son empíricamente constatables.

Ahora bien, una segunda posible causa de la inalteración de la estructura teórica de los modelos presentados, al introducir elementos nuevos, puede consistir en lo siguiente: Dado el sistema de enunciados que determina y describe la teoría en cuestión, se introduce en el modelo elementos empíricamente observables – referentes en nuestro caso al comportamiento de los agentes/individuos – de tal forma que aún partiendo de lo empíricamente constatable se formula o describe en términos tales que pueda ser incorporado en el sistema lógico (el mundo ideal) descrito por la teoría utilizada. Observemos

⁵⁸⁸ Tal y como hemos presentado en el capítulo 4 *supra*. Ver también el capítulo 11, apartado 1 sobre las críticas al enfoque de *Rational Choice*.

⁵⁸⁹ Véase la cita de Rubio de Urquía (2008) que reproducimos en la página 544, y el subsiguiente comentario con sus respectivas notas al pie de página.

que la operación de descripción de los hechos empíricos para proceder a su explicación mediante modelos teóricos, y más en el caso de los modelos teórico-económicos, puede realizarse de dos maneras. En primer lugar una descripción exhaustiva de todos los elementos que el teórico es capaz de observar en aquel hecho (aquí en aquella actuación del individuo) para introducir este elemento nuevo en la teoría. Esta operación, aunque posible, la observamos en los modelos que nos conciernen en nuestro estudio, rarísima vez. La razón de ello, tal y como lo reconocen también los autores, reside en el intento de evitar elaborar modelos demasiado complejos. Además, la introducción de demasiados elementos en la descripción de un hecho puede provocar una particularización del mismo que impida el análisis del comportamiento a nivel agregado o que singularice el modelo de tal manera que sus predicciones no puedan ser extrapoladas y aplicadas a aquellas realidades que no cumplan de forma exacta con todos los elementos que han sido introducidos en la elaboración de la teoría. Una segunda posibilidad para describir los hechos empíricos en vista de incorporarlos en la explicación mediante los modelos teórico económicos consiste en la selección de aquellos elementos que constituyen el hecho observable que son – a juicio del investigador – básicos, esenciales y fundamentales del mismo. Es decir, seleccionar aquellos elementos – y por consiguiente prescindir de los demás – que sin perder la especificidad del hecho observable permiten describirlo en términos más universales, gracias a lo cual la construcción teórica sea capaz de describir o definir aquellos hechos de forma que las predicciones puedan ser aplicadas en todas aquellas situaciones donde lo básico, esencial y fundamental de los hechos observables permanezca inalterado. Como fácilmente podemos observar, esta segunda posibilidad es con mucho la más frecuente entre los científicos que investigan los modelos teórico-económicos del comportamiento humano, por lo menos en cuanto la pretensión de los autores de los modelos. Ahora bien, es fácil también observar que el papel del científico en la elaboración de dichos modelos inicia – y esta aportación a nuestro juicio es de mayor importancia – en la selección de aquellos elementos que considera básicos, esenciales y fundamentales de los hechos empíricamente constatables.

Volveremos sobre este tema más adelante con mucho más detenimiento. Nos parece sin embargo importante apuntar aquí esta posibilidad, pues como adelantábamos, es el científico que introduce elementos nuevos en las teorías. Por tanto, si la introducción de estos elementos se realiza mediante la incorporación en el modelo, y por lo tanto en la explicación teórica, de aquellos elementos de los hechos observables que el investigador en cuestión juzga como básicos, esenciales y fundamentales puede resultar que el juicio sobre los mismos esté sesgado por la conveniencia o la mera posibilidad de incorporarlos en la estructura lógica descrita por los supuestos y enunciados del modelo teórico. Por ejemplo, un sistema de enunciados que constituye un modelo (en un mundo ideal) cuyo objetivo es la explicación de un hecho (comportamiento) A – sea este real o imaginario – podrá incorporar como objetivos de explicación aquellos hechos (comportamientos) B – reales o imaginarios – si y solo si, estos pueden ser descritos por el mismo. Observemos que puede darse perfectamente la situación en la que el hecho o comportamiento B sea esencialmente distinto del hecho o comportamiento A . Sin embargo si el teórico es capaz de distinguir (o formular) aquellos elementos del hecho B que le son comunes al hecho A entonces es probable que presentará el hecho B en términos que permitan su incorporación en el modelo teórico. Observemos, que por lo tanto, existe la posibilidad, y de hecho nos parece que es la práctica más común entre los teóricos que estudian la relación entre la economía y la religión, de que la distinción de los elementos del hecho B , debido a la necesidad de presentarlos de tal forma que sean susceptibles de ser incorporados en el modelo, se realice de tal forma que no recoja lo básico, esencial y fundamental del hecho B . Por tanto, a la hora de incorporar aquellos elementos seleccionados para proceder a su explicación mediante el modelo en cuestión, el teórico esté *de facto* tratando con otro hecho – llamémosle B' que ciertamente tiene elementos comunes con el hecho B , pero que no son estos los básicos, esenciales y fundamentales.

Así por ejemplo podemos preguntar si dado el sistema de enunciados de la construcción teórica – en nuestro caso un modelo teórico económico del comportamiento humano basado en el enfoque ofrecido por *Rational Choice* - que se pretende utilizar para explicar un determinado comportamiento de las

personas – como puede ser por ejemplo la dedicación diaria a la lectura de las Escrituras – la presentación de dicho comportamiento a efectos de su incorporación en la construcción teórica recoge lo que es esencial y fundamental a esta actividad, lo recoge parcialmente o no lo representa bajo ningún aspecto. Y con facilidad observamos, que dada la naturaleza de la construcción teórica, donde las dos principales actividades susceptibles de ser realizadas por las personas consisten en la producción y el consumo, entonces si la actividad “lectura de las Escrituras” ha de ser introducida en dicha construcción – ya sea como objeto teórico, ya sea como un elemento de la explicación – lo ha de ser necesariamente presentándola como una de estas dos posibles actividades, es decir o bien como producción o bien como consumo. Es más, dado que el término producción o el consumo, aun en el marco de los modelos teóricos permiten distintas acepciones es necesario distinguir bien el significado preciso en el cual éstos son utilizados. Por ejemplo, en un lenguaje a modo de analogía la acción de *dormir* podría ser descrita como «*producir el descanso*» dado que, por la construcción biológica del hombre éste es uno de los efectos del sueño. La acción de *respirar* podría ser descrita como el proceso de «*consumo de oxígeno*» y «*producción del proceso de oxigenación de la sangre*». La acción de *hablar* puede ser presentada como *producción de sonidos*, etc. Ahora bien, tal como vemos, las analogías que en los ejemplos aducidos se establecen permiten analizar la concepción de la actividad descrita mediante las mismas. Por ejemplo, la descripción de la acción *dormir* como un proceso productivo en el que la persona aporta los *inputs* en forma de tiempo y los bienes (como por ejemplo el pijama, la cama, las sábanas, el espacio de casa que de forma permanente ocupa la cama, etc.) puede resultar curiosa e interesante, pero a nuestro juicio no desvela – definida de esta forma – lo más esencial de la misma. Lo podemos ver con mayor claridad al definir la acción de *hablar* como un proceso de producir sonidos guturales. Ciertamente, para hablar es necesario utilizar la fuerza de los músculos (especialmente diafragma), es necesario realizarlo en un lapso de tiempo, por lo tanto podría ser considerado como un proceso productivo. Ahora bien, esto no parece representar lo esencial y fundamental de la acción *hablar*. En primer lugar, en cuanto al uso del tiempo, éste estará siempre presente cuando hablemos de la acción humana dada la condición temporal de la

existencia de la persona. Pero al presentar esta acción como un proceso productivo podemos omitir algunos elementos que sí consideramos esenciales y fundamentales para la comprensión de la naturaleza de la acción. Un hombre habla para comunicar, y en la manera en que es capaz habla utilizando sonidos reconocibles por los demás en forma de palabras. Por tanto, en la acción *hablar* lo fundamental es el deseo de comunicar algo (o por lo menos de expresar los pensamientos si tenemos en cuenta que la persona puede hablar sin que haya otra capaz de escucharla), deseo que se hace manifiesto a través de la ejecución de la acción. Y efectivamente, la ejecución de esta acción, precisamente por ser un acto humano requiere de la realización de ciertas operaciones que podemos denominar *técnicas*. Pero, la caracterización de la acción por las solas técnicas no hace ninguna referencia a lo que hemos denominado como lo esencial – es decir al deseo de comunicación. Ciertamente, el *proceso de producción de sonidos guturales* puede ser entendido por algunos como un deseo de comunicación, pero esta definición no lo implica de forma necesaria. Para incluir este elemento de forma necesaria, hemos de utilizar el término de *hablar* más que el de *producir sonidos*⁵⁹⁰. Volvamos brevemente al rasgo que hemos denominado como la *temporalidad* de la persona humana. Dado lo cual, podemos afirmar que toda la acción humana se desarrolla necesariamente en el transcurso del tiempo, y no existe ninguna (no puede existir) que no se desarrolle en el tiempo⁵⁹¹. De forma que las acciones humanas cuyo *coste* se presenta en términos del *tiempo* quedan sin estar bien especificadas. Es cierto, que podemos referirnos al *tiempo* como un coste de oportunidad, pero si y solo si aquel tiempo signifique *tiempo destinado a tal o cual acción*. Ya que el valor del tiempo, tal y como sí viene recogido en algunos de los artículos, viene determinado por otros elementos, que Bruce en la cita a la que acabamos de referirnos en la nota al pie nº 591, denomina como “*affective response to what they [people] are doing*”.

⁵⁹⁰ Insistamos en ello, es necesario utilizar los términos con propiedad cuando queremos representar en el mundo ideal algo del mundo real. Al no ser que la definición del mundo ideal, consecuencia de los enunciados de los que parte el teórico, no permita la representación más completa de una ocurrencia o un hecho del mundo real. Pero en este caso, tal y como apuntábamos en el apartado 1.3 del presente capítulo, no podemos con propiedad afirmar que la ocurrencia del mundo real esté representada en el mundo ideal construido a efectos de ofrecer una explicación teórica.

⁵⁹¹ Al comentar la presentación del «tiempo» como un precio sobra de las actividades, Bruce afirma: “*Contra Becker, the problem is not solved by using «time» as a shadow price, because people do not spend time per se. They spend time doing this or that, and their affective response to what they are doing changes the cost of the units thus «exhausted».*” (Bruce 1993, p. 202)

Por último, hemos de llamar la atención sobre las hipótesis auxiliares introducidas en los modelos teórico económicos que hemos presentado. Al resumir la crítica de Hodgson al enfoque de *Rational Choice* (cfr. p. 506) hemos reproducido la cita de Mark Blaug en la que afirmaba que la hipótesis de racionalidad son más bien débiles y necesitan la introducción de hipótesis auxiliares. Hodgson afirmaba: “*But all of Becker’s ‘predictions’ depend on assumptions additional to his core axioms of utility maximization. Indeed, because it is difficult to conceive of evidence that falsifies these axioms, such models must depend on auxiliary assumptions to generate specific results.*” (Hodgson 2012, p. 6). Será por tanto interesante ver cómo en los diversos modelos se introducen estos elementos. Como hemos visto ya, en la presentación de los modelos, los autores incorporarán en sus construcciones teóricas algunas modelizaciones de religión, como *club good*, bien público, acción de inversión o como *habit forming*, etc. Recordemos que las modelizaciones de las ocurrencias propias del mundo real en el marco de las construcciones teórico económicas operantes sobre los *mundos ideales*, son resultado de la operación del teórico. Analizaremos con más detenimiento la relación que ha de existir entre los elementos del *mundo ideal* y los propios del *mundo real*, cuando estudiemos con más profundidad la relación que ha de existir entre los modelos (mundos ideales) y la realidad, con especial hincapié al modo en que esta relación es presentada en los modelos de *EoR*, en el capítulo 15, apartado 2.

Dicho lo anterior, podremos con mayor facilidad proceder al análisis e intentar reconstruir las antropologías subyacentes a los modelos teórico económicos. Como observamos, la definición de la religión como un producto (*commodity*), la definición de la oración como *inversión en actividades con riesgo* no serán indiferentes y permitirán, precisamente por lo que queda dicho, describir aquel sistema de enunciados referentes a la persona cuya expresión está formada por la construcción teórica de los modelos que estudiamos en el presente trabajo.

CAPÍTULO 13

Reconstrucción de las antropologías subyacentes a los modelos

Para analizar la estructura de la construcción teórica que presentan y desarrollan los modelos hemos de analizar en primer lugar los elementos de los que dispone o/y utiliza el teórico. Los modelos expuestos en la segunda parte tratan de dar explicación al comportamiento de las personas en lo relacionado a la religión, actividades religiosas, etc. Por tanto, son, de hecho, construcciones teóricas de la acción humana, aun cuando estudian solamente una parte de aquella⁵⁹² – a saber – las acciones humanas relacionadas con *lo religioso*⁵⁹³.

La primera constatación, de la cual hemos de partir, es que es necesario antes de analizar la estructura de la explicación teórica de las relaciones (observadas, supuestas, predichas etc.), poder dar respuesta – tan clara como la formulación del modelo teórico permita – a las siguientes preguntas:

- ¿se afirma algo sobre la existencia o no de la “naturaleza humana”?
- ¿qué información existe en el “mundo ideal” en el que operan las personas?
- ¿a qué información (conocimientos) tienen acceso las personas?

⁵⁹² Al decir “una parte de aquella” no queremos significar que la acción humana puede ser dividida – en sentido *separada* – según los ámbitos a los que pertenecen los distintos objetos de la misma, pero sí es perfectamente comprensible que se distinga los diversos aspectos o ámbitos a los que pertenecen los objetos de acción.

⁵⁹³ Esta, por lo menos, es la pretensión de los autores. Pero tal como hemos visto, las afirmaciones sobre el comportamiento *religioso* de las personas, no son sino implicados lógicos de la adopción de una determinada antropología subyacente a las construcciones teóricas, resultado a la vez de las concepciones más amplias y – precisamente – de mofo particular referentes a la religión. Ahora bien, utilizamos aquí la expresión “*las acciones humanas relacionadas con lo religioso*” al ser esta la presentación – y pretensión – de los autores de los distintos modelos de *EoR* que hemos expuesto.

- ¿de qué tipo es el conocimiento al que tienen acceso las personas?
- ¿qué conocimientos y qué tipos de conocimiento son susceptibles de ser generados?
- ¿cuál es el proceso de adquisición de conocimiento?⁵⁹⁴
- ¿qué operaciones realiza o puede realizar la persona?⁵⁹⁵
- ¿cómo selecciona la persona los conocimientos de los que dispone para determinar la operación que quiere realizar?
- ¿cómo, de hecho, utiliza estos conocimientos la persona en la determinación de la operación que quiere realizar?

En definitiva, necesitamos saber cómo es la persona (o el sujeto agente⁵⁹⁶) qué información posee y de qué manera la adquiere, qué porción de la misma y de qué manera la utiliza en las operaciones que realiza, que tipo de operaciones puede realizar o realiza, y cuáles son las consecuencias de estas operaciones. Respondiendo a estas preguntas podremos, en primer lugar, analizar la estructura lógica interna de la construcción teórica sobre la acción humana. En segundo lugar podremos analizar qué tipo de relación existe entre la construcción teórica de la acción humana expuesta y utilizada en los modelos teóricos y los hechos empíricamente conocidos o susceptibles de serlo.⁵⁹⁷

La siguiente parte dedicamos al análisis que nos permita la reconstrucción de las antropologías subyacentes a los modelos teórico-económicos presentados en la segunda parte del presente trabajo. Dado que en la presentación de los modelos hemos expuesto su formulación, los supuestos y postulados, en la

⁵⁹⁴ Asumimos aquí que la adquisición de nuevos conocimientos puede requerir la modificación de los conocimientos anteriores. Y decimos “puede” porque es perfectamente concebible una situación en la que la persona mantenga afirmaciones que son contradictorias entre ellas. Otro punto es saber si la persona es consciente de estar sosteniendo afirmaciones contradictorias. Temas estos que requerirían un análisis más detallado de las patologías humanas.

⁵⁹⁵ La “toma de decisiones” por tanto es un tipo de operaciones que puede realizar la persona. Obsérvese que la respuesta clara y completa a la pregunta por las operaciones que puede realizar la persona, lleva implícita la respuesta a la siguiente pregunta ¿qué operaciones NO puede realizar la persona?

⁵⁹⁶ Obsérvese que la distinción no es banal, pues, como hemos visto anteriormente, el “mundo ideal” puede estar construido de tal manera que los sujetos agentes no estén provistos de los elementos característicos fundamentales de una persona, tal y como estas existen en el “mundo real” y son susceptibles – afirmación esta primera – de ser conocidas.

⁵⁹⁷ Tal y como hemos comentado antes (cfr. Capítulo 12, apartado 1.3 *supra*) las construcciones teóricas de enunciados constituyen un *mundo ideal* que expresa una antropología subyacente, por tanto es importante analizar la relación que existe entre los enunciados sobre las ocurrencias en el mundo ideal y las del mundo real en el cual éstas son observadas. Ver también el análisis sobre la relación entre los modelos y el *mundo real* en el capítulo 15, apartado 2 *infra*.

presente parte nos referiremos a ellos solamente cuando la presentación lo exija para una mejor comprensión de los mismos en función de los enunciados sobre el comportamiento de las personas. Estructuraremos nuestra exposición de tal forma que al analizar cada modelo nos preguntaremos por los conocimientos de los individuos, el tipo de operaciones que puede realizar, los elementos que intervienen en la realización de las operaciones (considerando la toma de decisiones, donde ésta sea posible, como un tipo de operación) y las consecuencias de las actuaciones.

1. Antropología subyacente al modelo de Becker

Iniciaremos nuestro análisis con la descripción de la antropología subyacente a la formulación de la construcción teórica que Becker ha denominado como *la nueva teoría del comportamiento del consumidor*, y que hemos presentado en el capítulo 4, dedicando por entero el apartado 1 de dicho capítulo a la presentación de los fundamentos del análisis económico propuesto por Becker en sus distintos trabajos. Intentemos por tanto ofrecer las respuestas a las preguntas que nos planteamos en el apartado precedente, es decir, queremos describir cómo es el sujeto agente que opera en el “mundo ideal” que utiliza Becker en sus construcciones teóricas, y – como consecuencia de ello – cómo es su comportamiento.

El individuo que presenta Becker como el sujeto agente se puede caracterizar por los siguiente elementos:

- tiene la función de utilidad definida,
- mantiene a lo largo de su existencia preferencias estables,
- se comporta de forma racional, siendo los dos supuestos de la racionalidad del comportamiento los siguientes:
 - dispone de un conjunto de preferencias ordenado,
 - prefiere siempre tener “más” a tener “menos”.

El comportamiento de estos sujetos agentes consiste siempre – independientemente de cualquier otra consideración – en la maximización de la utilidad, que consiste, básicamente, en lo siguiente:

- reconocer aquella combinación de bienes (*inputs*) que viene determinada por la función de utilidad como la que la maximiza, teniendo en cuenta las restricciones pertinentes,
- ejecutar la acción implicada por la asignación de los recursos, tal y como viene determinada.

Analicemos con más detenimiento estas características de los agentes y de su actuación.

1.1. El sujeto agente

La caracterización del sujeto agente operante en el “mundo ideal” ideado por Becker a efectos de la elaboración de las construcciones teórico-económicas nos presenta a los agentes como quienes realizan el cálculo que les permite seleccionar aquella asignación de recursos que, dadas las restricciones de dinero y del tiempo, puedan maximizar su función de utilidad, que también viene dada. Nos parece oportuno analizar algunos de estos elementos caracterizantes del sujeto agente, que hemos expuesto en el capítulo 4, apartado 1.2.

Fijemos nuestra atención en el primer supuesto sobre la racionalidad de los agentes que asume la teoría económica. Se afirma que “(...) *each consumer has an ordered set of preferences (...) Ordering includes transitivity and implies that he could rank any three baskets of goods, α , β , and γ such that if he prefers α to β , and β to γ then (by transitivity) he necessarily prefers α to γ . When he neither prefers α to β nor β to γ , he is said to be indifferent between them (that is, he would be willing to let the toss of a coin determine his choice), and indifference is also transitive.*” (Becker 1971, p. 26).

Nuestra pregunta se refiere a la dinámica o el proceso de *ordenación o valoración* de las *canastas de bienes*. Sin duda, tal y como acabamos de ver, esta operación ha de ser incluida en el amplio conjunto de los comportamientos humanos. Esta operación consiste en la comparación de dos, o más elementos (acción que implica el conocimiento) y la toma de una decisión sobre cuál de los dos – o más – elementos es preferible a los otros. Para que cada individuo disponga de un conjunto de preferencias ordenado, existen solamente dos posibilidades, que esta ordenación le sea impuesta (sin posibilidad alguna de rechazarla), dada desde afuera, independiente de su actuación, o que esta ordenación sea resultado de sus propias decisiones sobre lo que prefiere. Fijémonos en primer lugar en la segunda posibilidad, que la ordenación de este conjunto de preferencias sea el resultado de las decisiones de cada individuo, es decir, es el individuo quien decide si la *canasta de bienes* α es preferible a la canasta de bienes β , no lo es, o le es indiferente. En este caso nos encontramos ante un proceso de decisión que ha de tomar el individuo⁵⁹⁸. La pregunta que se nos presentará, independientemente de la decisión que tomó el individuo, será por el criterio que ha utilizado el individuo para adoptar tal o cual decisión. Por tanto nos encontramos ante un problema en el que queremos explicar el comportamiento humano, es decir un problema que queremos sea el objeto teórico de la construcción teórico-económica. Observemos que si las acciones (toma de decisión) necesarias para caracterizar al agente – es decir las referentes a la ordenación jerárquica del conjunto de preferencias – no pueden ser explicadas por la ciencia económica, entonces ya no podemos afirmar que ésta busca explicar todo el comportamiento humano, tal como postula Becker⁵⁹⁹. Si afirmamos que este comportamiento sí puede ser explicado por la ciencia económica, entonces cometeremos un error al querer explicar con nuestro modelo lo que hemos asumido como verdadero en los supuestos. Por ejemplo, si

⁵⁹⁸ Obsérvese que de inmediato se plantea la pregunta por la dinámica de la toma de decisiones por parte de los agentes, es decir, de qué manera ordenan – si este fuese el caso – su conjunto de preferencias. Es decir, en la misma descripción de las características de los sujetos agentes necesitaríamos explicar la dinámica de la ordenación de dicho conjunto, lo cual implica que nos encontraríamos ante la siguiente situación: Para poder explicar el comportamiento de los agentes, exponemos – adoptamos como punto necesario de partida – aquellos enunciados caracterizantes del mismo agente. Ahora bien, para explicar la validez de la afirmación “*el agente tiene un conjunto de preferencias ordenado*” necesitaríamos, en este caso concreto que este orden jerárquico sea decidido por el mismo agente, referirnos a la dinámica de toma de decisiones la cual es, sin duda alguna, una forma de la actuación del agente que queremos explicar.

⁵⁹⁹ Cfr. cita que reproducimos en la nota al pie nº 164, página 163.

afirmamos que el criterio que utiliza el individuo para ordenar las preferencias es la selección de aquella *canasta de bienes* que le aportará mayor utilidad, entonces, asumimos en los supuestos básicos del modelo que es verdadero lo que queremos demostrar en el mismo modelo, por tanto la explicación carece de validez. Pero de igual manera, podríamos asumir otros criterios de ordenación, al tratarse de *canastas de bienes* compuestas por bienes que no son cuantificables, pero si comparables, podemos asumir un orden cardinal, podemos asumir el orden lexicográfico, el orden de la suma, el orden cronológico etc., para ordenar las canastas. Es indiferente el orden que asumamos, con tal que se reconozca que es fruto de la decisión del individuo cuyo comportamiento pretendemos estudiar.

Entonces tenemos que en el hipotético caso en el que es cada individuo el responsable de la ordenación de su conjunto de preferencias, esto invalidaría la explicación ofrecida por el modelo, al incluir en los supuestos del mismo las conclusiones que busca demostrar. Es decir, supongamos que el individuo puede ordenar su conjunto de preferencias según un orden X – sea este según la cantidad, Y – que refleja la *intensidad*, Q – lexicográfico, o Z – cronológico. Por tanto, es válida la pregunta por el proceso de elección del orden entre los posibles X, Y, Q o Z, utilizado en la ordenación del conjunto de preferencias, una pregunta que debe ser respondida por aquella ciencia que busca explicar *todo* el comportamiento humano, por tanto también los procesos de elección.

Es más, para analizar el proceso de selección del tipo de ordenación jerárquica por parte de los agentes, necesitamos acudir al segundo supuesto del comportamiento racional de los individuos, el cual afirma que el individuo escogerá la posición más preferida de entre las que puede escoger, explicitando posteriormente “(...) *that more of all goods consumed in positive quantities is preferred to less (...)*” (Becker 1971, p. 27). Por tanto, la posición más preferida será aquella compuesta por mayor número de bienes. Es decir, el principio ordenador de las preferencias es la cantidad, un criterio impuesto (que no escogido) según el cual el individuo prefiere siempre tener más cantidad que menos, afirmando que hay ciertas composiciones de las cantidades de los bienes que comparadas entre ellas no son ni más ni menos preferidas, sino indiferentes.

De nuevo por lo tanto nos encontramos ante una situación conflictiva, pues no necesariamente las mayores cantidades de bienes aportan mayor utilidad – es suficiente analizar el mapa de las curvas de indiferencia que presenta cualquier manual de microeconomía neoclásica. Becker propone la solución muy ingeniosa a esta dificultad, al modificar la concepción de los argumentos de la función de utilidad, sustituyendo los *bienes* por *commodities*⁶⁰⁰, e incluyendo la cláusula de “*como si*” los individuos maximizasen su utilidad conscientemente⁶⁰¹.

La segunda posibilidad, en referencia al establecimiento de un orden de preferencias, tal y como mencionábamos al inicio del presente apartado, es que la ordenación del conjunto de preferencias le sea impuesta o dada al individuo. Por tanto, no es el individuo quien decide si una *canasta de bienes* le es más o menos preferida que otra, o si le es indiferente, sino que este sistema de ordenación se le impone y él lo asume⁶⁰². Obsérvese que en este caso, el agente no puede rechazar o modificar esta ordenación, simplemente la percibe como un dato, como una *constante*. Estamos entonces ante un agente cuya única acción posible es *ejecutar* aquellas acciones determinadas por la estructura de ordenación jerárquica de los objetivos. Fijémonos que al hablar de la acción, nos referimos a ella con el término de “*ejecutar*” ya que, tal como hemos visto, no existe la posibilidad de elegir entre los órdenes propuestos (en caso de que éstos sean más que un único), o elegir aceptarlo o no (en caso de que éste sea el único).

Por tanto, podemos afirmar que el sujeto agente en el “mundo ideal” sobre el cual operan las construcciones teórico-económicas de Becker es un mero optante, caracterizado por una función de utilidad y un orden de preferencias *impuesto*, que de forma *mecánica* ejecuta las acciones según un determinado patrón del comportamiento consistente en la maximización de esta función de utilidad, habiendo asumido que el agente se comporta de forma racional. Por comportamiento racional Becker entiende:

⁶⁰⁰ Volveremos sobre este elemento de la formulación de la *nueva teoría de comportamiento del consumidor* de Becker en el siguiente apartado (1.2) del presente capítulo.

⁶⁰¹ Volveremos al análisis de esta cláusula en el apartado 1.3 del presente capítulo.

⁶⁰² Fijémonos que el asumir un conjunto de preferencias ordenado no puede ser resultado de la acción deliberada del individuo, ya que tendríamos que admitir la posibilidad de rechazar la ordenación de preferencias dada. Aunque los supuestos no lo explicitan, parece que el individuo no puede ordenar por sí mismo este conjunto, sino lo único que puede hacer, y de hecho lo único que hace, es asumir este conjunto ordenado de preferencias.

- que los individuos tienen un conjunto de preferencias ordenado, cuyo orden se establece según las cantidades, y no puede ser modificado por el individuo;
- *prefieren* siempre aquella combinación que tiene más cantidad de los bienes a aquella que tiene menos (salvo en casos de indiferencia). Este “*prefieren*” está determinado por el orden de preferencias sobre el cual los individuos no pueden actuar modificándolo, sino exclusivamente pueden ejecutar la acción de “escoger” lo que les viene impuesto como preferible.

Este orden de preferencias dado, no presenta variaciones significativas si comparamos a dos individuos distintos (lo cual es lógico si asumimos que el orden les viene impuesto tal como lo hacen los supuestos del comportamiento racional), ni tampoco para un individuo si lo comparamos en distintos instantes del tiempo (lo cual también se sigue de la afirmación que el individuo no puede modificar el orden de preferencias).

De los dos supuestos básicos del comportamiento racional, percibimos que el individuo cuyas acciones nos proponemos a estudiar asume un orden de preferencias preestablecido, donde las diferentes combinaciones que componen cada *canasta de bienes* están ordenadas según las cantidades de los bienes, siendo los más numerosos más preferibles. Además, para poder realizar un análisis de los comportamientos humanos a nivel agregado, los autores asumen otro supuesto básico, en el que se afirma que las preferencias de los individuos no cambian mucho entre los distintos individuos, ni para uno mismo a lo largo del tiempo – supuesto de *preferencias estables*. De este modo el problema que se nos presenta, de análisis del comportamiento humano, se reducirá a un problema de maximización (dadas las restricciones) de utilidad – principio motor, según Becker, de todo el comportamiento.

Podemos preguntarnos, si es posible que un individuo no se comporte de forma racional – en el sentido que Becker define el *comportamiento racional*. En el capítulo 4, apartado 1.4.A, hemos presentado análisis que desarrolla Becker de algunos comportamientos que, a primera vista, podrían ser considerados como

comportamientos irracionales⁶⁰³. La presentación de objeciones al supuesto de comportamiento racional por parte de los individuos, consistió principalmente en reconocer que en el momento de análisis empírico (observación del comportamiento) se encuentran individuos que actúan de forma que el modelo tiene que denominar como irracional. Siguiendo los dos supuestos básicos, con facilidad podemos ver que irracional, en el sentido aquí expuesto, será aquel comportamiento que:

- o bien no tenga un conjunto de preferencias establecido
- o bien, prefiera (aunque sea en un solo caso) más bien menos que más de un bien, si comparamos las cantidades.

Las dos objeciones iniciales son resueltas por la teoría (por tanto es el modelo que explica las objeciones a los supuestos básicos) explicando que las diferencias en el comportamiento se deben a las distintas utilidades que obtienen los individuos de las distintas combinaciones de bienes de consumo y esto debido – principalmente – a la introducción del concepto de *household production function* que pueden ser distintas. De esta manera, si se diese el caso de alguien que prefiere tener menos de un bien que más, es porque el bien que busca producir (entendido como *commodity*) requiere menos de este *input*, y como lo que busca es maximizar su utilidad que depende – en la formulación de Becker – no de los bienes sino de los *commodities*, entonces la preferencia de una menor cantidad está plenamente determinada precisamente por la *racionalidad*. Además, tal y como muestra Becker, las respuestas de las familias que operan en el mercado tienen que ser consistentes con la estructura de las curvas de oferta en el mercado lo cual obligará a las familias a comportarse *como si*⁶⁰⁴ fuesen “racionales”.

⁶⁰³ En sentido que parecen no seguir lo que la definición del comportamiento racional implica.

⁶⁰⁴ Sobre este supuesto de comportamiento “*como si*” ver apartado 1.3 del presente capítulo.

1.2. El comportamiento humano

Veamos, por tanto, cómo se articula la acción de los agentes en el “mundo ideal” sobre el cual opera Becker en la formulación de las construcciones teórico-económicas. Tal y como hemos visto en el capítulo 2, los sistemas de enunciados antropológicos son esenciales para la construcción de un “mundo ideal” en el cual se generan las ocurrencias susceptibles de ser constituidas en objetos teóricos de una construcción teórica. Habiendo visto, en el apartado precedente, los elementos caracterizantes de los agentes, podemos entonces abordar el estudio de la acción de los mismos – que Becker postula ser la representación de la acción humana – tal y como esta está constituida en objeto teórico de los modelos de Becker⁶⁰⁵.

Analizaremos por tanto algunos elementos de lo que Becker ha denominado como la nueva teoría del comportamiento humano. Becker afirma que el enfoque presentado por la teoría económica ha de poder explicar *todo el comportamiento humano*, asumiendo que todo el comportamiento de las personas consiste, o puede ser explicado por el principio de maximización de la utilidad. Nuestra primera pregunta, como no puede ser de otra manera, es por la comprensión de lo que se entiende por el “comportamiento humano”. No cabe duda que ejecutar algún trabajo manual puede ser, y con razón, asumido como comportamiento humano. Lo mismo podemos decir del trabajo intelectual, desarrollado por ejemplo por los científicos, investigadores, etc. Ahora bien, la toma de decisiones, el proceso de elegir entre dos (o más alternativas) también puede ser, o mejor dicho, ha de ser considerado como comportamiento humano⁶⁰⁶. Nos preguntamos también si existen actos en el comportamiento

⁶⁰⁵ Y, en consecuencia, de quienes adoptan el enfoque propuesto por Becker.

⁶⁰⁶ Queremos apuntar de forma sucinta en este lugar la importancia de distinguir entre los *actos del hombre* y los *actos humanos*. Tomás de Aquino define los últimos de la siguiente manera “*De entre las acciones que el hombre realiza, sólo pueden considerarse propiamente humanas aquellas que son propias del hombre en cuanto que es hombre. El hombre se diferencia de las criaturas irracionales en que es dueño de sus actos. Por eso, sólo aquellas acciones de las que el hombre es dueño pueden llamarse propiamente humanas. El hombre es dueño de sus actos mediante la razón y la voluntad; así, se define el libre albedrío como facultad de la voluntad y de la razón. Llamamos, por tanto, acciones propiamente humanas a las que proceden de una voluntad deliberada. Las demás acciones que se atribuyen al hombre pueden llamarse del hombre, pero no propiamente humanas, pues no pertenecen al hombre en cuanto que es hombre. Ahora bien, todas las acciones que proceden de una potencia son causadas por ella en razón de su objeto. Pero el objeto de la voluntad es el bien y el fin. Luego es necesario que todas las acciones humanas sean por un fin.*” (Santo Tomás de Aquino, *Suma Teológica*, I-II, q.1, a.1).

humano que no estén apoyados sobre una decisión, es decir, siguiendo la descripción de Tomás de Aquino, actos de los cuales el hombre “*no es dueño*” y en despliegue de los cuales no interviene *la razón y la voluntad* – mediante las cuales, como afirma Aquinate, el hombre se adueña de sus actos. Por tanto, si el acto de tomar una decisión, sobre asignar los bienes de una u otra manera, sobre elegir entre trabajo y descanso, pero también sobre otorgar más valor a una cosa que a otra, forma parte de lo que hemos denominado el comportamiento humano, la teoría con la que queremos explicarlos, ha de poder abarcar todos estos actos. En segundo lugar, para poder seguir con el solo planteamiento del problema a estudiar, a saber, el querer explicar *todo* el comportamiento humano, habiendo asumido con los supuestos básicos que estas operaciones son previas y no explicables por el modelo, nos remitirá al modo de aprendizaje, transmisión y asimilación de este orden de preferencias establecido, que – a efectos del estudio de los autores a quienes hemos aludido – es igual para todos. Veamos por tanto como se concibe la acción humana en el seno de las construcciones teórico-económicas de Becker.

1.2.A. El comportamiento humano y el principio de maximización.

En primer lugar, la afirmación más importante y fundamental para Becker es que toda la acción humana es resultado de la operación de maximización de utilidad sujeta a las restricciones. Esta operación se articula en la asignación de los medios escasos a fines alternativos. Habiendo visto en el apartado precedente, cuales son las características del sujeto agente operante en el “mundo ideal” construido por Becker, podemos con facilidad reconocer y afirmar lo siguiente:

Dada la función de utilidad de cada agente, y dadas las restricciones, el problema de maximización de utilidad devuelve automáticamente la solución que garantiza el óptimo. Por tanto la acción del agente puede articularse de la siguiente forma:

- (i) cálculo de la utilidad para encontrar la solución óptima,

- (ii) asignación efectiva de los medios de acuerdo con el resultado del cálculo anterior.

Ahora bien, según la caracterización de la función de utilidad, los objetivos de la acción que – según la definición de *economía* que adopta Becker – son los *fin*es tienen *asignado* un nivel de utilidad que aportan al agente. Por ello, todos los fines pueden ser comparados en términos de la utilidad siendo, como resultado de la comparación, posible una de las tres alternativas. Supongamos dos *fin*es distintos A y B. Tenemos por tanto:

- (i) $U(A) > U(B)$, ó
- (ii) $U(A) < U(B)$, ó
- (iii) $U(A) = U(B)$.

Entonces: dada la caracterización del sujeto agente que tiene el conjunto de preferencias ordenado (y no puede – tal como hemos visto – modificar en el instante esta ordenación jerárquica) que además se suponen *estables* a lo largo del tiempo, la operación que puede realizar – la única acción que de hecho realiza – es la elección del fin A en el caso (i) o del fin B en el caso (ii) consistiendo esta *realización* en la asignación de los medios escasos. El modelo no propone ningún criterio de decisión en el caso (iii). Por tanto podemos afirmar que el sujeto agente es un mero optante ante los fines alternativos. Además – obsérvese – que el fin A, es decir, la asignación de los recursos para alcanzar este fin, podrá ser considerado *con propiedad* como una *alternativa* del fin B, si y solo si la relación entre estos fines, determinada de antemano por la ordenación jerárquica de preferencias, fuese del tipo (iii)⁶⁰⁷.

Intentemos, por tanto, ofrecer respuestas a las preguntas que nos planteábamos al inicio del presente apartado. En primer lugar veamos ¿qué es el comportamiento humano? y ¿qué significa para Becker el comportamiento humano? tal y como pretende que este sea representado en el “mundo ideal”

⁶⁰⁷ Es decir, podemos entender que los fines A y B son alternativos en tanto en cuanto los dos son susceptibles de ser alcanzados por el individuo. Pero dada la caracterización del sujeto agente, el único fin que alcanzará (obsérvese que en el “mundo ideal” de las construcciones teóricas de Becker, el agente alcanza siempre su fin deseado) es el que aporta mayor utilidad, por tanto, los dos fines, aunque alcanzables, serán el uno *la alternativa* del otro solamente en el caso de la relación entre ellos de tipo (iii).

sobre el que opera⁶⁰⁸. Habiendo aducido la definición de Tomás de Aquino de los *actos humanos*, en distinción de los *actos del hombre*, podemos por lo tanto comparar la descripción de los actos humanos⁶⁰⁹ de Aquinate con la caracterización del comportamiento humano de Becker de la siguiente forma:

Tabla 16: Comparación de las concepciones de “acción” y “comportamiento” humano.

Elemento de comparación	Tomás de Aquino	Gary Becker
Acción humana	<i>Son propias del hombre en cuanto que es hombre. El hombre se diferencia de las criaturas irracionales en que es dueño de sus actos. Por eso, sólo aquellas acciones de las que el hombre es dueño pueden llamarse propiamente humanas.</i>	Son humanos en tanto en cuanto ejecutadas por el hombre. No existe caracterización específica entre actos humanos y los actos del hombre o los actos de seres irracionales.
Diferencias entre las acciones humanas y las acciones no-humanas	<i>El hombre es el único dueño de sus acciones. El hombre es dueño de sus actos mediante la razón y la voluntad; así, se define el libre albedrío como facultad de la voluntad y de la razón.</i>	No existe diferencia entre un acto del ser humano y uno del ser no-humano. Todo el comportamiento de todo lo existente consiste en la maximización de la utilidad.
Procedencia y determinación de las acciones	<i>Las acciones propiamente humanas son aquellas que proceden de una voluntad deliberada.</i>	No se caracteriza la <i>voluntad</i> . Esta está <u>determinada</u> por el principio de comportamiento que consiste en la maximización de la utilidad. La determinación del comportamiento es resultado de la <i>racionalidad</i> tal y como la define Becker.
El objeto de la acción	<i>El objeto de la voluntad es el bien y el fin.</i>	No se caracteriza la <i>voluntad</i> . El objeto es la máxima utilidad – el único objeto de la voluntad.
El objetivo de la acción.	<i>Es necesario que todas las acciones humanas sean por un fin.</i>	El fin – maximización de la utilidad – es común para todo lo existente (humano y no-humano)

Obsérvese que, tal y como comentábamos anteriormente, la consecuencia inmediata de la adopción de la antropología que utiliza Becker, y teniendo en cuenta lo que acabamos de exponer referente a la concepción de los actos y

⁶⁰⁸ Obsérvese que la pretensión de Becker es explicar el *comportamiento humano* tal y como este existe en el “mundo real”.

⁶⁰⁹ Para mayor profundización y estudio de los elementos de la antropología filosófica remitimos al libro: “El hombre, espíritu encarnado.” Lucas Lucas (1995).

comportamiento humano, la presenta Becker en la cita que hemos expuesto en la página 198, donde Becker concluía, en referencia al enfoque económico – tal y como él lo entiende y define – lo siguiente: “*The economic approach, however, implies that the behavior is continuous because members of all species must allocate scarce resources among competing uses in market and nonmarket situations. Therefore, behavioral continuity has only modest implications for the importance of biological forces in the determination of human behavior. (...) Still, the economic approach does appear to provide a unified treatment of human and nonhuman behavior while recognizing that cultural forces are major determinants of human behavior and biological forces are decisive determinants of nonhuman behavior.*” (Becker 1981, p. 217).

Nos preguntábamos también si es posible encontrar en la caracterización del comportamiento humano que presenta Becker algunos actos que no sean resultado de una libre determinación, de una decisión. Pero, como hemos visto, el proceso de la libre determinación o de una toma de decisión, hablando con propiedad no existe en la antropología utilizada por Becker. Los agentes no toman decisiones sino simplemente ejecutan aquellas operaciones implicadas por la ordenación jerárquica de las preferencias y su función de utilidad. De esta manera, y habiendo concebido el *comportamiento racional* de los agentes tal y como lo expone Becker, no existe la posibilidad de error ni existe tampoco un comportamiento *irracional*⁶¹⁰. Por ello hemos afirmado que el sujeto agente en el “mundo ideal” de Becker es un mero optante cuya única acción es la elección del fin y asignación de recursos que conducen a su consecución. Esta es la única decisión – que podríamos denominar con más propiedad una *pseudo-decisión* – susceptible de ser *tomada* por el agente. Y al ser la única posible *decisión* no existe, tal y como acabamos de afirmar, la posibilidad de error.

⁶¹⁰ Para el análisis de *comportamiento irracional* presentado por Becker ver capítulo 4, apartado 1.4.A *supra*.

1.2.B. La función de utilidad y la función de producción doméstica.

Para completar la exposición y análisis de las construcciones teórico-económicas de Becker, con especial interés en reconstruir la *antropología subyacente* a las mismas, hemos de prestar brevemente la atención a dos elementos que introduce el autor en la formulación de su *nueva teoría de comportamiento del consumidor*, como son, la función de utilidad y la función de producción doméstica (*household production function*). Las caracterizaciones de estas dos funciones son las que determinarán para cada individuo el conjunto de bienes que escogerá. En primer lugar, la función de utilidad es presentada con una modificación respecto a la función de utilidad tradicional en la escuela neoclásica anterior a Becker. Los argumentos que intervienen en la función ya no son solamente los bienes (y servicios) que pueden ser adquiridos en el mercado, sino los *commodities* los cuales cada individuo obtiene mediante la aportación y transformación de los *inputs* los cuales pueden ser tanto los bienes adquiridos en el mercado, como los bienes procedentes del sector denominado *nonmarket*. Es el consumo de estos productos o bienes (*commodities*) lo que aporta utilidad al sujeto agente. Por tanto se mantiene el principio de comportamiento – maximización de la utilidad – modificando la concepción de las *fuentes* de las que esta se puede obtener, pasando del consumo de los bienes de mercado al consumo de los *commodities*. Estos productos son obtenidos partiendo de los *inputs* que aporta el agente, mediante la transformación de los mismos determinada por la *función de producción doméstica*, teniendo en cuenta que en la producción de alguno (o algunos o todos) de ellos pueden intervenir otros agentes – como en el caso, pe. de la producción familiar, etc. La acción que desplegará por tanto el agente consistirá en la adquisición y aportación de todos los *inputs* necesarios para la producción de aquel producto determinado por la función de utilidad como *maximizante* de la misma. En este proceso, tal y como hemos señalado, intervienen, además de los bienes adquiridos en el mercado, tales recursos como tiempo, habilidades, conocimientos, etc. De mayor interés para nuestra investigación es la observación que a continuación exponemos. Obsérvese que las afirmaciones fundamentales – sobre los sujetos agentes – de las cuales se deducen las consecuentes afirmaciones sobre su comportamiento

implican que: dada la función de utilidad que se mantiene estable y el orden de preferencias estable también, la variación en la cantidad de los *inputs* aportados en el proceso de producción de los *commodities* puede ser explicada exclusivamente o por la modificación de las restricciones a las que está sujeto el problema de maximización, o por las modificaciones en la función de producción doméstica. Es decir, la función de producción doméstica es la que caracteriza las *tecnologías* de transformación de los *inputs* en productos. Esta formulación del problema económico que presenta Becker permite – a juicio del autor – por tanto analizar *todo* el comportamiento humano en el que intervienen los bienes de mercado, el conocimiento, las habilidades⁶¹¹, y todo aquello que, al tratarse de los factores no-monetarios ha sido, muchas veces, ignorado por los economistas⁶¹². El siguiente paso en el análisis de la formulación del objeto teórico de la teoría económica, en la formulación de Becker, como expresivo de una antropología subyacente, ha de consistir necesariamente en el estudio y análisis de la característica de escasez de los recursos y el proceso de asignación de precios, principalmente a los factores no-monetarios que, tal y como hemos visto en la presentación del modelo base de Becker, se efectuará mediante la asignación de *precios sombra*.

1.2.C. Los recursos escasos. Los precios y precios sombra.

La escasez de los recursos es el elemento determinante de las restricciones a las que está sujeto el problema de maximización de la utilidad. De hecho, es esta característica de los recursos – la escasez – la que sirvió a Robbins para formular la definición de *economía* tal y como la adopta también Becker. Ahora bien, la antropología subyacente sobre la que formula Becker su construcción teórico-económica del comportamiento humano, cuya expresión hemos analizado ya en las afirmaciones sobre el tipo del sujeto agente y su modo de actuar u

⁶¹¹ Véase la cita de Stigler y Becker que reproducimos en la página 177.

⁶¹² Como afirma en la cita presentada ya en el capítulo 4, apartado 1.1 *supra* que, no obstante, reproducimos de nuevo aquí: “*Decisions about allocation of a consumer’s nonmarket time and decisions about his choice of religion, a marriage mate, a family size, a divorce, a political party, or a «life style» all involve the allocation of scarce resources among competing ends. Yet, these choices are related to non-monetary factors and have often been ignored by economists.*” (Becker 1976, p. 134)

comportarse, implica la necesidad de la formulación del objeto teórico – el comportamiento humano – de una determinada forma. De modo que, con las anteriores afirmaciones se presenta la cuestión del comportamiento humano como un problema de maximización de utilidad sujeto a restricciones en las que se representa, precisamente, la escasez de los recursos. La cuestión por tanto que parecía ser problemática era la incorporación de todos aquellos *inputs* que intervienen en el proceso productivo de *commodities* que no tienen su precio de mercado, como el tiempo del agente, las habilidades, los conocimientos etc. Becker sin embargo afirma que todos aquellos elementos que no tienen precio de mercado pueden ser cuantificados en función del *precio sombra*⁶¹³ como el coste de oportunidad que conlleva consigo la elaboración (y consumo) de un producto determinado. Obsérvese que la representación de los *inputs* mediante sus costes de oportunidad es lo que permite prescindir del análisis *cualitativo* de los elementos y recurrir al análisis puramente *cuantitativo* en el que las características y los atributos están expresados en términos monetarios, lo cual permite su comparación – insistamos que este “permite” se refiere a lo que juzgan los autores – con los bienes con un precio de mercado.

Hemos mencionado que entre los *inputs* que intervienen en el proceso productivo de *commodities* están, además de los bienes de mercado, las habilidades y conocimientos que aporta el agente. Becker postula que también estos elementos pueden ser representados mediante su “precio sombra” dado que el proceso de aprendizaje requiere de una inversión de bienes (dinero) y de tiempo. De forma que, todos los elementos que operan fuera del sector de mercado podrán ser caracterizados por su *precio sombra* expresado en tiempo y dinero. Ahora bien, Becker postula también, que las restricciones de dinero y tiempo a las que estaría sujeto el problema de maximización pueden ser reunidas en una sola restricción si tomamos en cuenta el valor monetario del tiempo⁶¹⁴, definiendo el concepto de “*full income*”. De modo que Becker aporta todos los elementos para resolver un problema de maximización de la función de utilidad dadas las restricciones de dinero y de tiempo, expresándolas en valores monetarios o cuantificables, prescindiendo por tanto del análisis de cualquier

⁶¹³ La definición del *precio sombra* hemos presentado en el capítulo 4, apartado 1.3.B. *supra*.

⁶¹⁴ Cfr. la cita de Becker 1976 que reproducimos en la página 171.

otro elemento que pudiese intervenir en el proceso de producción y/o consumo como por ejemplo la naturaleza de los bienes, la intencionalidad etc., como lo afirma él mismo:

“Thus the full income approach provides a meaningful resource constraint and one firmly based on the fact that good and time can be combined into a single overall constraint because time can be converted into goods through money income. It also incorporates a unified treatment of all substitutions of non-pecuniary for pecuniary income, regardless of their nature or whether they occur on the job or in the household.” (Becker 1976, p. 94).

Por último, dadas las anteriores características del problema económico – según Becker – y teniendo en cuenta que la utilidad que obtiene el agente le es proporcionada por el consumo de productos, que elabora él mismo en base a los *inputs* que aporta, es comprensible que se admita – en la formulación del problema a resolver – la posibilidad de sustitución entre los dos *inputs* como son el dinero y el tiempo. La relación que posibilita esta sustitución estaría determinada por tanto por la forma de la *función de producción doméstica*, de modo que la variación en las cantidades de los *inputs* aportados se pueda admitir como posible manteniendo el supuesto de *preferencias estables*. La sustitución por tanto se realizará según la relación que los dos *inputs* mantendrán en función del producto en cuyo proceso productivo intervienen, siendo así que el tiempo se comparará con otros bienes con precio considerándolo en términos de *precio sombra* que será, según los requerimientos implicados por la construcción teórica, cuantificable.

Observemos por tanto que, tal y como afirmábamos, el papel de la antropología subyacente es fundamental en la formulación de la construcción teórico-económica ya que determina la formulación del “mundo ideal”, las ocurrencias propias susceptibles de ser generadas dentro del mismo y por lo tanto la erección de objetos teóricos cuya descripción y explicación – en el sentido expuesto en la primera parte – acometerán los teóricos. Y es precisamente la adopción de una antropología lo que permite el análisis de la relación o representación del mundo real mediante los *mundos ideales*.

1.3. Algunos análisis de la antropología de Becker

Recordemos que el modelo teórico – la construcción teórico-económica – con el cual se pretende ofrecer la explicación de los hechos observables, tal y como hemos visto en los capítulos 2 y 12 *supra*, al abordar el tema de la acción humana es, necesariamente, expresión de una antropología subyacente. De modo que, al analizar las bases y los distintos elementos del modelo de Becker nos interesará sobre todo examinar si los postulados del modelo permiten su aplicación al estudio de los hechos históricos observables.

Nos parece muy interesante y oportuno citar aquí las observaciones que, en referencia al modelo económico de la familia presentado por Becker⁶¹⁵, expone Rubio de Urquía (1993). El autor afirma que *“La pretensión de fundamentar y desarrollar nada menos que una teoría de la familia en la teoría neoclásica carece, por consiguiente, de fundamento racional. Es el caso de los modelos propuestos por el profesor Gary Becker, que gozan de gran difusión.”* (Rubio de Urquía 1993, p. 561). ¿Cuál es el fundamento de esta crítica? Hemos visto que Becker postula la posibilidad de explicación de todo el comportamiento humano mediante la teoría económica reduciéndola al estudio del proceso de asignación de «recursos escasos» a «fines alternativos». Ahora bien, Rubio de Urquía, en referencia al intento de explicar *todo el comportamiento humano* (que en el caso concreto del estudio que presenta, se refiere a la familia) mediante las operaciones asignativas, afirma lo siguiente: *“Conviene sobremanera, llegados a este punto, recalcar del modo más claro posible ciertas diferencias fundamentales cuya escasa o nula percepción es, con la mayor frecuencia, fuente de graves errores conceptuales y de apreciación. Dado que la legalidad universal asignativa es coproductora de todo proceso de producción de la acción humana «conteniendo» procesos asignativos, resulta evidente que el conocimiento de las leyes económicas reguladoras de un proceso asignativo contribuye a explicar el proceso de producción de la familia. Pero esto en modo alguno implica ni que las leyes económicas reguladoras de un tipo de proceso asignativo tengan la misma validez explicativa para cualquier proceso asignativo, ni que la explicación de un proceso de producción de la acción humana «conteniendo» procesos asignativos pueda*

⁶¹⁵ Cfr. Becker (1981)

«reducirse» a las leyes económicas reguladoras de esos procesos asignativos.” (Rubio de Urquía 1993, p. 561).

Para una mejor comprensión de las posibilidades que ofrecen las leyes económicas para los intentos de explicaciones del comportamiento humano, Rubio de Urquía ofrece tres principios:

“1) la validez de un sistema de leyes económicas descriptivo de la operación de la legalidad universal asignativa en un tipo dado de proceso asignativo, absoluta dentro de los límites de este tipo de proceso, no es en general extrapolable a otros tipos de procesos asignativos;

1') como colorarlo al principio 1) tenemos: las leyes económicas deducidas para el proceso asignativo neoclásico no son en general válidas para describir la operación de la legalidad universal asignativa en procesos asignativos más complejos que el neoclásico;

2) la legalidad universal asignativa no opera en la producción de procesos que no contienen procesos asignativos, y por consiguiente, la legalidad universal asignativa no es suficiente para explicar procesos de producción de la acción humana «conteniendo» procesos asignativos pero no meramente consistiendo en procesos asignativos;

3) la determinación del campo de explicación imputable a las leyes económicas en la explicación de un proceso de producción de la acción humana es imposible en ausencia de una descripción teórica de las estructuras de relación ligando entre sí a las diversas legalidades universales, entre ellas la asignativa, concurrentes en ese proceso de producción de la acción humana.” (Rubio de Urquía 1993, pp. 561-562).

Ciertamente, tal como indicamos, Rubio de Urquía analiza el enfoque beckeriano aplicado a los modelos sobre la familia. Sin embargo, como con facilidad podemos observar, los supuestos básicos de este modelo se mantienen en todos los modelos que siguen el mismo enfoque, como es el caso de los modelos de EoR. Por ello la conclusión que presenta Rubio de Urquía es válida también para nuestro estudio, ya que además de hacer referencia a *cualquier*

construcción similar a la propuesta por Becker, presenta de forma muy clara el elemento fundamental por el cual hemos de cuestionar la capacidad de representación de la acción humana – consecuencia de la antropología subyacente a los modelos de Becker – mediante los modelos que siguen este enfoque. Por ello, Rubio de Urquía concluye:

“En realidad la invalidez a priori del «enfoque» propuesto por el profesor Becker y, en general, la de cualquier construcción similar, como teoría explicativa de los procesos de producción de la familia resulta evidente a la mera luz de los tres principios que precedentemente hemos consignado. El «enfoque» a que nos referimos viola los tres. El «enfoque» propuesto por el profesor Becker consiste, en esencia, en: a) considerar la teoría neoclásica de los procesos de asignación de recursos no como lo que es realmente, como la teoría relativa a los procesos neoclásicos de asignación de recursos, sino como la teoría general, o, al menos, básica, de los procesos de asignación de recursos cualesquiera; b) proponer que los procesos de producción de la acción humana, entre ellos el de la familia, pueden ser explicados mediante mera legalidad asignativa, es decir, mediante modelos neoclásicos; c) reducir toda enorme complejidad de los procesos de producción de la acción humana ínsitos en la dinámica general de la familia a los términos ultrasimplificadas propios de los modelos más elementales de los procesos asignativos neoclásicos.” (Rubio de Urquía 1993, pp. 563-564).

Con el fin de ofrecer también otros análisis de la antropología subyacente a los modelos de Becker, queremos exponer de forma resumida algunas observaciones presentadas por el Profesor Aranzadi del Cerro en su libro *Liberalismo contra liberalismo*⁶¹⁶. El autor realiza un análisis crítico comparativo de las teorías de Ludvig von Mises y Gary Becker. Obviamente la exposición completa de este análisis sobrepasa los límites del trabajo que nos proponemos realizar. No obstante, queremos centrarnos solamente en el examen de la teoría de Becker, que arrojará claridad suficiente para el estudio de la capacidad de representación en el “mundo ideal” de la ocurrencias propias del “mundo real” y la capacidad explicativa de los modelos teóricos de *EoR* elaborados a partir del

⁶¹⁶ Aranzadi del Cerro (1999)

enfoque ofrecido y presentado por Becker. Es por esa razón por la cual nuestra presentación que sigue a continuación será necesariamente limitada al exponer solamente aquellos elementos de la crítica hecha por Aranzadi que juzgamos más importantes y fundamentales para el objetivo que nos hemos propuesto en el presente trabajo.

El análisis presentado por Aranzadi parte de la exposición de la concepción del comportamiento económico que presenta Becker a lo largo de las distintas etapas de su *producción* científica. Posteriormente en los capítulos IX y X del libro Aranzadi presenta el análisis crítico de la definición del comportamiento económico analizando el supuesto de las preferencias estables y el del comportamiento maximizador respectivamente. Al referirse al modelo teórico de Becker, presenta la construcción de la *función de utilidad ampliada*, en la cual los argumentos están constituidos por *bienes (commodities)*, que Aranzadi traduce por «*mercancías*»⁶¹⁷. Es interesante el análisis que presenta del alcance de la generalización del *homo œconomicus*, ya que, y teniendo en cuenta aquello que hemos dicho sobre los *precios sombra*⁶¹⁸ “*obtenemos la restricción necesaria para representar la formación de los gustos como si la persona maximizara su utilidad.(...) Becker consigue con su función de utilidad ampliada generalizar el ámbito de aplicación de la ley de las utilidades marginales ponderadas por el precio.*” (Aranzadi del Cerro 1999, p. 179). Por ello, afirma: “*Con la cuantificación de los aspectos no-monetarios que intervienen en las decisiones, Becker interpreta cada acto como si la persona actuara de la siguiente forma: supongamos que observamos una decisión tomada por persona en un momento determinado, B. En este momento constatamos que, por ejemplo, esta persona decide no casarse. Obviamente antes de B, esta persona no sabe la decisión que va a tomar luego. Es decir, nuestro problema es explicar como de A se pasa a tomar decisión en B. Nuestro punto de partida es A y tenemos que determinar las variables y el proceso por el cual se toma la decisión.*” (Aranzadi del Cerro 1999, p. 180). Este proceso viene explicado por la variación de la utilidad marginal de la *mercancía* «casarse» al pasar de un determinado momento a otro. Es decir: “*(...) el equilibrio que*

⁶¹⁷ Hemos analizado con más detalles la función de utilidad presentada por Becker en el capítulo 4, apartado 1.3.B. *supra*.

⁶¹⁸ Cfr. nota el pie nº 187, página 183.

determina la decisión de no casarse implica una mayor producción de otras mercancías sustitutivas y así se restablece la igualdad entre las utilidades marginales ponderadas por los precios sombra.” (Ibid.) Para que la explicación de este proceso pueda ser representada por el modelo teórico de Becker, lo único que necesitamos es asumir la *estabilidad de las preferencias*. Resumiendo el modelo de Becker tenemos por lo tanto:

“1) Para Becker, el problema económico consiste en la toma de decisiones. Partiendo de una situación conocida, el investigador tiene que determinar y explicar la decisión tomada por la persona. (...) para Becker la economía es el estudio de las decisiones sobre las situaciones conocidas (...)

2) (...) [Becker] no considera relevante la contrastación de las hipótesis con el objeto real de estudio. Todo su razonamiento se basa en la utilización de la hipótesis como si. No considera importante investigar los determinantes reales de la acción; reconoce que «El enfoque económico ni siquiera supone que los seres humanos maximizan de manera consciente.»⁶¹⁹ El objetivo de la economía como ciencia no es explicar qué es un precio o un intercambio. Para Becker, su objetivo es, a partir de la evidencia empírica, explicarla con unas hipótesis y contrastar su análisis con dicha evidencia, con independencia de que dichas hipótesis expliquen la realidad objeto de estudio. Teniendo en cuenta este punto de partida, es irrelevante el estudio de la formación de la estructura de medios y fines. Becker siempre parte de fines y medios conocidos por el investigador. Su función de utilidad ampliada supone un avance respecto a la función clásica, porque en esta última sólo se tiene en cuenta una situación de equilibrio, mientras que en la primera se dinamiza el paso de una situación a la siguiente. Ahora bien, todos los puntos de equilibrio en estudio son conocidos de antemano.

3) Con este planteamiento, la aproximación económica al comportamiento humano de Becker se resume en tres hipótesis: maximización de la función de utilidad ampliada, equilibrio de mercado y preferencias estables a lo largo del

⁶¹⁹ El autor presenta la cita tomada de la edición española de *Tratado sobre la Familia*, Becker (1981).

tiempo de las mercancías que entran como argumentos de la función de utilidad ampliada." (Aranzadi del Cerro 1999, p. 182).

La última afirmación que resume la aproximación de Becker al tema del comportamiento humano es la que da pie para un análisis crítico que desarrolla Aranzadi en los subsiguientes capítulos de su libro tal y como anticipábamos en la introducción. No obstante, queremos insistir en algunos elementos más de entre los que presenta el autor al analizar la dinámica de la toma de decisiones por parte de los individuos/agentes. Observemos que, tras la exposición de los modelos teórico-económicos de *EoR* para cuya elaboración los autores han partido del enfoque presentado por Becker, todos los elementos que encontramos en la crítica de Aranzadi son fácilmente identificables con aquellos presentes en los modelos expuestos en la segunda parte del presente trabajo. Así respecto al punto 1) donde se afirma que el problema económico consiste en la toma de decisiones, encontramos por ejemplo la afirmación de Iannaccone *"At the heart of any economic theory of religion is the notion of religion as a commodity, an object of choice. (...) Consumers choose what religion (if any) they will accept and how extensively they will participate in it."* (Iannaccone 1991, p. 158). Al afirmar, por una parte, que Becker *"No considera importante investigar los determinantes reales de la acción"* – ya que su razonamiento se basa en la hipótesis *"como si"* – encontramos por otra parte, la afirmación *"I do not claim to know that people truly are rational. I simply know that rational choice assumptions have borne considerable fruit in the social sciences, particularly economics; that rational choice theory is well suited to the task of building and testing formal models of human behavior; and that the rational choice approach to religion has until recently gone largely untried."* (Iannaccone 1997 a, p. 27). Donde la cuestión de la *verdadera racionalidad de las personas* se refiere a la operación de la maximización de la utilidad tal y como viene postulado por la definición de la racionalidad económica⁶²⁰. Finalmente, al tratar el tema de la maximización de la función de utilidad y el equilibrio de mercado y preferencias estables a lo largo

⁶²⁰ Observemos que esta afirmación de Iannaccone sigue perfectamente lo propuesto por Becker. Tal y como afirma Aranzadi, al referirse a Becker: *"Ciertamente es que reconoce que no afirma realmente que las personas maximizan su utilidad conscientemente, sino que es una hipótesis de trabajo muy fructífera. Pero más cierto es aún que Becker quiere explicarnos el mundo real de las personas de carne y hueso, para lo cual necesita introducir dicha hipótesis."* (Aranzadi del Cerro 1999, p. 187)

del tiempo tenemos la exposición de los supuestos básicos del modelo elaborado por Iannaccone *"The ultimate preferences (or "needs") that individuals use to assess costs and benefits tend not to vary much from person to person or time to time. (...) Social outcomes constitute the equilibria that emerge from the aggregation and interaction of individual actions. (...) Of these three assumptions, maximizing behavior is fundamental."* (Ibid.).

Volvamos sin embargo al análisis de la crítica que presenta Aranzadi a la concepción de la teoría económica de Becker. Para tratar el tema de la estabilidad de preferencias, que como hemos visto constituye una de las hipótesis básicas del modelo, Becker introduce la hipótesis del comportamiento anticipador, por el cual las personas, tal como reconoce Aranzadi, *"infravaloran los bienes futuros respecto a los presentes, pero nada dice del modo en que cada persona valora el futuro respecto al presente."*, por lo que las personas eligen las *tasas de descuento* que se convierten en una especie de preferencia temporal en el marco global de preferencias estables en el tiempo. De esta manera *"la preferencia temporal se convierte en manos de Becker en la conjunción del comportamiento anticipador con la hipótesis de estabilidad de las preferencias. Por lo tanto, se puede reformular la hipótesis de estabilidad de las preferencias diciendo que la persona actúa como si su comportamiento fuera anticipador y estable a lo largo del tiempo."* (Aranzadi del Cerro 1999, p. 186).

Ahora bien, nos hemos de preguntar por tanto qué implican estas hipótesis utilizadas en los modelos teóricos a efectos de la explicación del comportamiento humano que pretenden ofrecer. Dado que, tal y como hemos visto en los capítulos anteriores, la construcción teórica de este tipo es consecuencia de las concepciones acerca de la acción humana, expresión de una antropología subyacente, ¿qué podemos afirmar sobre la persona y la actuación de la misma representada en el modelo teórico de Becker? Como afirma Aranzadi: *"[Becker] no predica que sus hipótesis sean enunciados de la realidad humana. Ahora bien, este modo de proceder implica un tratamiento específico de la realidad del hombre sobre el que es preciso incidir. La historicidad de la persona y su función empresarial son dos caras de la misma moneda. La visión que se tenga del segundo aspecto implica una visión del primero. Si, como señala Becker, el*

*hombre tiene un comportamiento anticipador, la visión que tenga de éste determina la concepción de la proyectabilidad humana. La estabilidad de las preferencias, entendida como la conjunción del comportamiento anticipador y la estabilidad a lo largo del tiempo, implica una visión del mundo, como así lo reconoce Becker. (...) El comportamiento anticipador de Becker es una visión muy especial de la historicidad de la persona. (...) Si partimos del estudio de una situación pasada de la cual nosotros ya conocemos la decisión que se tomó, podemos interpretarla suponiendo que si esa persona supiera las consecuencias de su decisión, elegiría realmente lo que pasó. Es decir, actúa como si maximizara su preferencia a lo largo del tiempo. Pero curiosamente este tiempo que introduce Becker está desligado de la fluencia de la persona, no se basa en que sólo existe el presente de acción. Lo que introduce en su lugar como argumento de la función de utilidad ampliada es una reconstrucción ex-post de la estructura sinóptica del proyecto. De esta manera, cada decisión es el resultado de maximizar la utilidad.” (Aranzadi del Cerro 1999, pp. 187-188). De esta forma Becker puede presentar cualquier decisión humana como el problema de maximización, tal y como posteriormente lo presentará también Iannaccone y otros autores que seguirán el mismo enfoque como ya hemos visto en la parte segunda del presente trabajo. Por eso, Aranzadi, al concluir esta primera parte⁶²¹ afirma: “La dinamización del modelo neoclásico hecha por Becker se realiza sin tener en cuenta la historicidad de la persona. La persona como realidad desaparece y su lugar ocupa el homo *œconomicus*.” (Aranzadi del Cerro 1999, p. 190).*

Observemos que estas afirmaciones son de máxima importancia si tomamos en cuenta el objetivo último de nuestro trabajo que consiste en el análisis de la estructura y la capacidad explicativa de los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso de las personas. En este tipo de análisis es, por supuesto, y no puede ser de otra manera, muy importante la coherencia lógica interna del modelo teórico. Es decir, que los enunciados que se van presentando o generando sean consecuencias lógicas de los enunciados previos. Ahora bien, la capacidad explicativa de un hecho observable constituido en objeto teórico del modelo, tiene que ver no solamente con la coherencia

⁶²¹ Que corresponde al capítulo VIII de su libro.

interna lógica de la disertación, sino sobre todo con la relación que se ha de poder establecer entre la realidad⁶²² y los distintos elementos de la construcción teórica. Observemos que esta afirmación guarda una relación muy estrecha con aquello que hemos dicho sobre la formulación, a efectos de una representación teórica, del objeto teórico del estudio. Si el método que adoptamos implica la formulación de los objetos teóricos de tal forma que la única exigencia que se impone es que las predicciones susceptibles de ser generadas puedan ser contrastadas con los datos estadísticos, por tanto *a priori*, hemos de admitir la posibilidad de ofrecer explicaciones mediante la introducción de hipótesis que sean muy variadas, complementarias, o contradictorias unas entre otras. Ahora bien, estas presuntas explicaciones tendrán un valor relativo (si no limitado o nulo) como teorías científicas. Sin embargo, si establecemos que todos los elementos utilizados en el modelo teórico han de mantener un tipo de relación (expresándolo en este lugar en términos generales) con *la realidad* (entendida en el sentido expuesto en la nota al pie número 622), entonces el valor de la explicación puede variar de forma significativa y por lo tanto la capacidad explicativa del modelo en cuestión. Es, precisamente, en esta línea en la que el profesor Aranzadi presenta la crítica del modelo teórico de Becker, y más específicamente de las hipótesis utilizadas en el mismo, cuando afirma: “[Becker] *construye de tal manera sus hipótesis que desaparece toda referencia al objeto real de estudio en aras a una supuesta cientificidad de clara impronta positivista*”⁶²³. La crítica que planteamos a Becker apunta a su base teórica que sustenta su pretensión de universalidad de su aproximación a todo comportamiento económico. No es una crítica parcial de aspectos secundarios, sino que se dirige a la esencia de su teoría: la insuficiencia teórica esencial del «homo oeconomicus» para

⁶²² Entendiendo aquí *la realidad* como el estado real de las cosas, lo que *de facto* ocurre etc.

⁶²³ Respecto a la postura positivista que se ve reflejada en el planteamiento de la cuestión tal y como lo elabora Becker, Aranzadi, al comentar los cometidos esenciales de las hipótesis básicas de un modelo, o juicios *a priori*, afirma: “(...) El segundo cometido del *a priori* consiste en imponer al conocimiento unas determinadas características que nos e derivan de la experiencia: la universalidad y la necesidad. (...) todo conocimiento experimental se ha de basar en la universalidad y la necesidad. Conocer no se basa sólo en lo que cada uno quiere poner en el proceso de conocimiento. Hace falta una evidencia más fuerte. El conocimiento tiene siempre un componente intersubjetivo de universalidad. Los caracteres de universalidad y necesidad son constitutivos del hombre y en consecuencia de todo conocimiento humano. Este segundo cometido de las hipótesis científicas nos presenta la postura de Becker con precisión. Si Becker no afirma la universalidad y necesidad de las hipótesis teóricas sobre el objeto estudiado, ¿qué afirma entonces? Su postura positivista plantea el estudio de la realidad desde un modelo de equilibrio donde se ha alcanzado el óptimo. Con este planteamiento no hace falta afirmar nada sobre el comportamiento particular de las personas, sino considerar que podemos interpretar la realidad con esta situación de equilibrio perfecto. Todo su análisis es respecto a un quimérico estado de perfección.” (Aranzadi del Cerro 1999, pp. 212-213)

la explicación de la acción humana."⁶²⁴ (Aranzadi del Cerro 1999, p. 193). De esta forma llegamos a los dos elementos principales sobre los cuales se basa la crítica al modelo de Becker, que como observa el autor, *no se centra en una incorrecta generalización del modelo neoclásico en su versión clásica, sino en la deficiencia conjunta de las tres hipótesis:*

"1) En primer lugar, esta insuficiencia se refiere a la adecuación de su homo œconomicus para la explicación de cualquier comportamiento en general. (...) la hipótesis de la estabilidad de preferencias de la función de utilidad ampliada, que Becker introduce para extender el modelo neoclásico a cualquier comportamiento humano, supone la pérdida del aspecto subjetivo de la acción humana. La generalización del homo œconomicus como base explicativa de cualquier acción elimina la realidad objetiva de estudio. Desaparece la historicidad de la persona en su doble vertiente: la fluencia del tiempo y la proyectabilidad como origen de la estructura de medios y fines. En otras palabras, en la obra de Becker la relación medio-fin, que constituye el objeto de estudio de economía, está dislocada de su marco real de referencia: el sujeto humano.

2) En segundo lugar, dentro del ámbito clásico de aplicación del homo œconomicus, es decir, dentro de la teoría de los precios de mercado, no es necesaria la hipótesis de estabilidad de las preferencias. Con las hipótesis de comportamiento maximizador y equilibrio de mercado podemos establecer la ley de la igualdad de las utilidades marginales ponderadas por los precios como condición de equilibrio. Pero (...) la conjunción de estas dos hipótesis sigue representando los medios y los fines fuera de su marco de referencia. (...) Becker desarrolla el modelo neoclásico hasta sus últimas consecuencias manteniendo su coherencia interna. Por lo tanto, la aproximación beckeriana a todo comportamiento humano no es insuficiente sólo por la hipótesis de estabilidad de las preferencias, sino por la insuficiencia de las otras dos

⁶²⁴ Recordemos a efecto de la mejor comprensión de lo que el autor aquí denomina como "*supuesta cientificidad*" la afirmación de otros autores cuya obra hemos expuesto en el capítulo 8, apartado 3.1 *supra*, que postulaban precisamente que son las hipótesis económicas que aseguran un mayor valor científico de los modelos: "*In contrast to spiritual hypotheses, economic hypotheses have the advantage of scientific rigor.*" (Ekelund, Hebert et al. 1989, p. 308)

hipótesis como base explicativa de los precios.” (Aranzadi del Cerro 1999, p. 194).

Vemos por tanto, cómo lo que se cuestiona o niega es precisamente la capacidad explicativa que pueden ofrecer los modelos elaborados en base a estas hipótesis de la realidad del comportamiento humano. Y eso debido, precisamente, a que las hipótesis prescinden de la realidad objetiva de la persona para, en su lugar, incluir hipótesis que permitan la generación de los resultados tales que puedan ser contrastados con los datos estadísticos disponibles. Por tanto, lo que se afirma en la crítica es que la construcción teórica de Becker, y en consecuencia las demás que se apoyan en la misma, son expresivas de una antropología subyacente que tiene muy poca (o ninguna) relación con la realidad de la persona. Hemos visto en el capítulo 12, que las construcciones teóricas de la acción humana generadas por el investigador con el fin de ofrecer las explicaciones de las cuestiones planteadas, son siempre expresiones de una antropología. Ahora bien, si el sistema de enunciados de la construcción teórica es tal que no permite la generación o definición de algunos elementos, debido precisamente a la antropología subyacente al mismo, entonces este sistema no puede explicar dichos elementos. Entonces ¿qué podemos decir de los pretendidas explicaciones de los hechos reales ofrecidas por los modelos? Este tema es, precisamente, la esencia de la crítica que presenta Aranzadi a la teoría de Becker:

“Ahora bien, la esencia de nuestra crítica es que, al perder la subjetividad humana como origen de los fines y los medios de acción, e intentar convertirlos en datos como los que maneja la física⁶²⁵, elimina la historicidad de la persona. Esta eliminación no sólo supone la atemporalidad del modelo neoclásico, sino que elimina la historicidad de la persona en su doble vertiente: la fluencia y la proyectividad. En otras palabras, Becker elimina el aspecto

⁶²⁵ En otro lugar, al referirse a la postura positivista de Becker el autor afirma: “[El] proceso, que ha culminado en la eliminación del aspecto ontológico de la teoría de Becker, es la consecuencia de pretender copiar el método de la física y pretender trabajar en la economía con «datos» objetivos que se corresponden son «hechos» empíricos. El proceso que ha culminado en Becker ha consistido en desnaturalizar el tratamiento de la relación medio-fin, que es el núcleo de la economía.” (Aranzadi del Cerro 1999, p. 206)

subjetivo de la acción buscando una supuesta «objetividad» científica. Ante esta situación es pertinente preguntarse qué es lo que Becker realmente contrasta. Si, como él mismo reconoce, no afirma que las personas maximicen conscientemente su comportamiento; si las personas de carne y hueso no son su objeto de estudio; si las hipótesis teóricas no las afirma sobre las personas, ¿qué evidencia empírica está contrastando? ¿Qué realidad quiere explicarnos?” (Aranzadi del Cerro 1999, pp. 194-195).

Esta, como hemos dicho, es la esencia de la crítica a los modelos teóricos de la acción humana elaborados por Becker y en consecuencia de quienes utilizan el mismo enfoque. Y dada la naturaleza de los argumentos que la sustentan la hemos querido incluir en esta parte donde analizamos precisamente las antropologías subyacentes a los modelos. No reproduciremos aquí todo el desarrollo de la crítica que presenta Aranzadi al analizar con más detenimiento las hipótesis introducidas en el modelo de Becker. Estos mismos elementos y las consecuencias de la adopción de estas hipótesis primero por Becker y posteriormente por los autores que le siguen en el intento de ofrecer la explicación del comportamiento humano, o de algunos aspectos del mismo, utilizando el mismo modelo beckeriano, están presentes, como ya lo hemos podido observar, en los modelos de *EoR* expuestos en la parte segunda del presente trabajo. En los apartados que siguen, veremos de qué manera se verifican las afirmaciones de Aranzadi también en los otros modelos. Al intentar reconstruir las antropologías subyacentes a los modelos que hemos presentado, veremos de qué manera la construcción teórica que se pretende utilizar para la explicación del objeto teórico seleccionado implica la necesaria pérdida o eliminación del aspecto subjetivo de la acción y por consiguiente lo que para la acción es esencial, fundamental, y – en este caso que queremos estudiar del comportamiento religioso – constitutivo. En las conclusiones del análisis crítico, respecto a las teorías de la acción humana, presentadas por Aranzadi, encontramos la afirmación que hace, en base a algunas de las aportaciones de

Rubio de Urquía⁶²⁶, quien considera el enfoque de Becker como inviable por dos razones. En primer lugar la incapacidad de la explicación de las acciones en base a la teoría funcional de precios, debido a la eliminación de los aspectos esenciales de la acción humana:

“Becker considera que la teoría neoclásica de asignación de recursos es la teoría general básica de cualquier proceso asignativo. Es decir, considera que la teoría funcional de los precios neoclásica sirve para explicar cualquier asignación de recursos. (...) Pero la única forma de progresar teóricamente es avanzar en el conocimiento del hombre, avanzar en la comprensión del aspecto subjetivo de la acción.” (Aranzadi del Cerro 1999, pp. 209-210).

Una vez que la teoría funcional de los precios neoclásica ha sido expuesta por Becker, como capaz de explicar cualquier proceso asignativo de los recursos – postulado que Aranzadi del Cerro cuestiona – podemos presentar la segunda razón aducida de la inviabilidad de la teoría de Becker.

“Becker propone que todos los proyectos o procesos de producción de la acción humana, entre ellos el de la familia, son reducibles al modelo neoclásico de asignación.”⁶²⁷ (Ibid.).

Como ejemplo, queremos reproducir una parte de la tabla que presenta Aranzadi en su libro en la que presenta, de forma esquemática, las principales diferencias teóricas y metodológicas en general entre las concepciones básicas de Gary Becker y de Ludvig von Mises. Ahora bien, dado que nuestro interés se centra en el estudio de los modelos de Gary Becker, por ello reproducimos aquí solamente la parte que corresponde a este autor.

⁶²⁶ La referencia que propone el autor para este aspecto concreto es Rubio de Urquía (1993). Al inicio del presente apartado nos hemos referido ya, de forma directa, a esta misma publicación.

⁶²⁷ La cita sigue con la comparación del la comprensión de la acción humana en los modelos elaborados en el ámbito de la escuela austriaca, principalmente – dado el tema del estudio de profesor Aranzadi – por Ludvig von Mises. Por el interés que tiene para la comprensión de las conclusiones que presenta el autor reproducimos aquí la cita completa: *“Becker propone que todos los proyectos o procesos de producción de la acción humana, entre ellos el de la familia, son reducibles al modelo neoclásico de asignación. Es el proceso contrario al emprendido por Mises. La economía praxeológica ofrece una base aceptable para el estudio de cualquier acción humana porque ha ampliado su base antropológica hasta convertirse en una teoría de la acción, con claras similitudes con otras teorías de la acción utilizadas principalmente en sociología. Dentro de la praxeología se mantiene nítida la diferencia entre ámbitos no monetizables y ámbitos monetizables que desaparece en la obra de Becker.” (Aranzadi del Cerro 1999, pp. 210-211)*

Tabla 17: Elementos teóricos de la aproximación económica de Becker.

ELEMENTOS TEÓRICOS	ENFOQUE ECONÓMICO DE G.BECKER
1. Concepto del punto de vista económico	Teoría de la decisión basada en la maximización con restricciones.
2. Protagonista del proceso social	<i>Homo oeconomicus</i>
3. Concepto teórico clave	1ª hipótesis: Comportamiento maximizador.
4. Definición de la relación medio-fin	Los medios y fines están «dados»
5. Dinamismo del concepto clave	Análisis estático y atemporal de elección ante alternativas dadas.
6. Ámbito de aplicación del concepto clave	Todo comportamiento se reduce a comportamiento maximizador.
7. División entre áreas de estudio	No hay diferencia entre áreas. Toda decisión es cuantificable a través de precios de mercado o precios sombra.
8. Concepto de sociedad	El marco social es exógeno al modelo. Dentro de la función de utilidad <i>ampliada</i> aparece el capital social, que recoge los elementos sociales.
9. Concepto de cultura	El marco cultural es exógeno al modelo. Dentro de la función de utilidad <i>ampliada</i> aparece el capital social, que recoge los elementos culturales.
10. Concepto de competencia	2ª hipótesis: modelo de equilibrio de mercado.
11. Niveles de estudio de la realidad social	No hay tal separación.
12. Relación entre ética y mercado	Las normas morales sólo tienen un valor útil y cuantificable.
13. La causalidad	La causalidad se reduce a inferencia estadística.
14. Estructura de la relación medio-fin	Los medios y fines son «dados» fuera de su marco de referencia: desaparece el aspecto subjetivo.
15. El proyecto	3ª hipótesis: estabilidad de las preferencias a lo largo del tiempo. El futuro es repetición del pasado.
16. El tiempo	Se cuantifica el tiempo sin ninguna referencia a la historicidad del hombre. Se reduce a tiempo analógico de reloj.
17. La información	La información está dada y «objetivada» en las restricciones de la función de utilidad ampliada.
18. El error	No hay posibilidad de error.
19. Estructura del modelo	Las tres hipótesis determinan como condición de equilibrio la igualdad de las utilidades marginales ponderadas por los precios.

Fuente: Aranzadi del Cerro (1999, pp. 249-251)

En la segunda tabla que reproducimos a continuación, Aranzadi presenta (y compara) algunos elementos metodológicos en general.

Tabla 18: Elementos metodológicos de la aproximación económica de Becker.

ELEMENTOS METODOLÓGICOS	ENFOQUE ECONÓMICO DE G. BECKER
1. Separación entre áreas de estudio.	No hay tal diferencia. Toda decisión es expresable en dinero.
2. Tipo de razonamiento.	Determinación de la función de utilidad <i>ampliada</i> y sus restricciones. Cálculo de los precios sombra.
3. Formalismo.	Formulación matemática del problema.
4. Predicciones.	El objetivo declarado es la predicción cuantitativa.
5. Predictor.	El ingeniero social.

Fuente: Aranzadi del Cerro (1999, p. 263)

De forma especial, nos interesa aducir a dos comentarios con los cuales el autor completa la presentación de las tablas (parte de las mismas) que acabamos de exponer. Nuestro interés en desarrollar la presentación de las características de las “predicciones” y “predictor” en el enfoque de Becker, está motivado principalmente por el objetivo del análisis que nos hemos propuesto desarrollar en el presente trabajo. El sentido de la palabra “predicción” en referencia a una posible consecuencia de la construcción teórico-económica ha sido ya tratado en el capítulo 2, apartado 5. Referente a estos elementos Aranzadi afirma:

“El objetivo declarado de Becker es la predicción y la contrastación empírica. Otorga poca importancia a las hipótesis teóricas, sólo admite como calibración de su método la falsificación empírica de sus resultados. Pero en lo que no repara Becker, es que la utilización de la cláusula como si tiene como objetivo la construcción de una situación que tenga «sentido económico» coherente con las hipótesis de partida. En otras palabras, realmente no predica el comportamiento optimizador de las personas de carne y hueso. Becker no contrasta sus resultados con la realidad objeto de estudio, sino con sus hipótesis de partida. En otras palabras, sus modelos están blindados contra cualquier falsación con la realidad objeto de estudio. (...) Para Becker el objetivo de su método es la organización de la sociedad a través de los departamentos de análisis económico de los ministerios: es la modulación

suave de la actividad económica (ingeniería social).” (Aranzadi del Cerro 1999, pp. 265-266).

Adviértase de que manera esta afirmación concuerda con la crítica presentada por Hodgson (cfr. capítulo 11, apartado 1.) en la cual el autor argumentaba que el enfoque propio de la teoría de *Rational Choice* en el que se afirma que los individuos maximizan su utilidad, no puede ser falseado, ya que la utilidad no se puede observar⁶²⁸. En definitiva, podemos concluir la exposición del análisis presentado por Aranzadi, y con ello, de nuestro análisis de la antropología fundamental subyacente a los modelos teórico-económicos de Becker con la siguiente afirmación: *“Nuestra conclusión a nivel teórico es que el planteamiento beckeriano es defectivo (...) porque pierde el punto de vista subjetivo de la acción. Sus supuestos y la utilización de la cláusula como si enuncian unas propiedades del agente económico que lo convierten en mera caricatura de la realidad humana, convirtiendo sus suposiciones en meras hipótesis ad hoc.^[629] Si realmente se quiere copiar a la física, hay que reconocer que el papel que juegan en ella las categorías de espacio, tiempo, substancia, causalidad, acción y reacción se convierten en las ciencias sociales en las categorías prexeológicas y no en una traducción literal de las primeras. Porque en la economía no tratamos con cuerpos, ni substancias; los economistas tratamos con relaciones medio-fin que constituyen el mundo de lo radicalmente humano.” (Aranzadi del Cerro 1999, p. 211).*

Obsérvese sin embargo que este no es el procedimiento que sigue Becker, ya que su método económico y las resultantes construcciones teóricas adoptan como punto de partida una antropología subyacente que determina los tipos de

⁶²⁸ Cfr. cita de Hodgson que reproducimos en la página 505.

⁶²⁹ En la nota al pie de página que el autor coloca en este preciso lugar del texto, cita a Rubio de Urquía añadiendo una observación. Por el interés que tiene para nuestro trabajo reproducimos íntegra la nota al pie de página número 42: *“El profesor Rubio señala que semejante intento de reducir todo comportamiento humano a homo oeconomicus, «es como querer fundamentar y construir una teoría del crecimiento del cuerpo humano en un modelo de mecánica analítica clásica suponiendo, a tal efecto, que el cuerpo humano puede asimilarse a un pequeño número de partículas materiales de masa constante solicitadas por un campo de fuerzas. Semejante propósito no constituiría, precisamente un intento progresivo de hacer biología científica, bajo el principio de la cientificidad de la mecánica analítica y la presunción de su universal validez explicativa. Constituiría un dislate».* Ver Rubio de Urquía (1993, p. 565)

Es curioso que el profesor Rubio de Urquía haya utilizado la palabra dislate porque no hay palabra más apropiada para juzgar la teoría de Becker. El dislate o disparate formal o teórico no es más que un enunciado teórico sin paridad en la realidad. (Ver X. Zubiri, Inteligencia y Logos, Alianza Editorial, Madrid, 1981, p. 285).” (Aranzadi del Cerro 1999, p. 211)

estas construcciones susceptibles de ser elaborados, y por lo mismo, el tipo de ocurrencias propias de los resultantes “mundos ideales” que pueden ser erigidos como objetos teóricos. Y, tengámoslo muy presente, ¡solamente estos tipos de ocurrencias!, y es por tanto nuestro cometido analizar si estas ocurrencias pueden ser consideradas como representaciones de los hechos reales, y solamente si la respuesta es afirmativa, analizar si la explicación que de éstas se presenta es, o no, verdadera⁶³⁰.

2. Antropología subyacente a los modelos de Iannaccone

Hemos dedicado el apartado 2 del capítulo 4 a presentar los supuestos básicos de los modelos de Economía de las Religión elaborados y presentados por Iannaccone. En el presente apartado analizaremos con más detenimiento los distintos modelos. Consideramos, no obstante, oportuno presentar al inicio aquellos afirmaciones que de forma lógica pueden ser deducidas de los supuestos básicos del modelo⁶³¹.

Los individuos conocen los costes y los beneficios de las potenciales acciones que pueden ejecutar, tienen un conjunto de preferencias establecido, que además, según los supuestos del modelo tiende a no variar mucho entre las distintas personas y entre los distintos instantes del tiempo (preferencias estables). Además los individuos perciben que las actividades religiosas conllevan riesgo, ya que prometen beneficios inciertos.

Las operaciones que pueden realizar los individuos consisten en la elección de aquellas acciones que maximizan los objetivos sujetos a las restricciones. El objetivo de las acciones consiste en la maximización de los beneficios netos o de la función de utilidad. Las restricciones a las que está sujeto el problema de maximización pueden adoptar una gran variedad de formas

⁶³⁰ Para otros análisis de la obra de Becker, ver, p.e. García Sánchez (2005).

⁶³¹ Cfr. Capítulo 4, apartado 2.2.E. *supra*.

(tiempo, oportunidades, recursos-dinero disponibles, etc.). Otra de las operaciones que pueden realizar los individuos es la producción de los productos (*commodities*) religiosos y su consumo. A medida que los individuos producen y consumen los bienes religiosos acumulan el capital religioso humano que interviene también en el mismo proceso productivo.

2.1. El capital religioso humano en el modelo de Iannaccone

En el modelo presentado por Iannaccone en el artículo del año 1990 que hemos expuesto en el presente trabajo en el capítulo 6, apartado 2, el autor, habiendo asumido, al comentar los elementos esenciales del enfoque desde la teoría de elección racional, que la religión es un producto, objeto de elección de los agentes, afirma que los agentes, ya sea a nivel individual ya sea como economías domésticas (familias) producen la satisfacción religiosa a través de la transformación de los *inputs* mediante la función de producción doméstica. El modelo se centra en el análisis de la importancia que en este proceso tiene lo que Iannaccone denomina como el *capital religioso humano*. Al analizar con más detenimiento el modelo, podemos hacer algunas afirmaciones sobre la dinámica de la acción humana subyacente al mismo.

El enfoque desde la *household production function* se afirma que los agentes buscan maximizar su utilidad que obtienen del consumo de los productos (*commodities*) que ellos mismos producen a partir de distintos *inputs*, entre los cuales se encuentra su tiempo, el dinero, los bienes adquiridos en el mercado y también las propias habilidades, conocimientos, etc. El último *input* ha sido denominado como el *capital humano*. Por tanto, en el ámbito del conocimiento del que disponen los agentes entran todos aquellos elementos que componen este *capital humano*. Además hemos de afirmar la existencia de una función de utilidad, que en el modelo no se especifica, pero sí se supone, como la consecuencia lógica de asumir un determinado enfoque de análisis de la acción humana, y por tanto hemos de incluirla también como un elemento perteneciente a la esfera del conocimiento del que disponen los agentes. En el problema que queremos analizar toma especial relevancia lo que Iannaccone

denomina como el *capital religioso humano*, es decir el conocimiento y la familiaridad con las tradiciones, los ritos y la doctrina religiosa de una determinada denominación, las amistades que se cultivan entre los miembros del mismo grupo religioso, etc.⁶³² La formación del capital religioso humano es un proceso en el que influyen varios factores, en primer lugar la educación en esta materia que las personas adquieren en los hogares familiares, principalmente a través de sus padres. Pero también la misma participación en las actividades religiosas incrementa este capital religioso humano, por lo cual se afirma que éste es tanto la causa como la consecuencia de la participación en las actividades relacionadas con la religión.

En cuanto a la actuación de los agentes, ésta consiste en la producción de los *commodities* para, mediante su consumo, obtener la máxima utilidad, expresada en el modelo como la *satisfacción*. De hecho, tal y como apuntábamos a la hora de presentar el modelo, los agentes buscarán mediante el desarrollo de diversas actividades religiosas producir su satisfacción religiosa. Estas actividades pueden ser diversas y van desde la asistencia a los servicios religiosos (incluyendo también en la presentación del modelo aquel tiempo necesario para los traslados), pasando por el tiempo dedicado personalmente a la oración, meditación y la lectura de las Escrituras⁶³³, y terminando en las acciones que denomina “caritativas” desarrolladas como consecuencia de las enseñanzas emergentes de la doctrina de los grupos religiosos. La actividad principal de los agentes consiste en la transformación de los *inputs* de los que disponen para producir los *productos (commodities)* de los cuales obtienen la satisfacción, y siendo más precisos hemos de decir “del consumo de los cuales” obtienen la satisfacción. Es aquí donde adquiere especial relevancia el capital religioso humano el cual, participando como un *input* más en el proceso productivo

⁶³² Esta es la concepción que presentan los autores al explicar el *capital religioso humano*.

⁶³³ Obsérvese que estas tres actividades: oración, meditación y la lectura de las Escrituras, pueden ser consideradas perfectamente como “oración personal”. El autor sin embargo opta por distinguirlas en la presentación de los distintos elementos que implica el uso de uno de los inputs en este proceso productivo como es el tiempo. Esta distinción sin embargo, nos parece ser más de tipo descriptivo, pues no aporta nada nuevo al modo de concebir la acción humana que consiste, tal y como hemos presentado, en la transformación de los inputs mediante la *household production function*, para producir los *commodities*, del consumo de los cuales los agentes obtienen la satisfacción que incrementa su utilidad. Utilizamos la expresión “satisfacción que incrementa la utilidad” aunque sería perfectamente aceptable considerar los términos “satisfacción” y “utilidad” como sinónimos. Lo hacemos sin embargo para recordar que el objetivo de la actuación de los agentes consiste en la maximización de la función de utilidad.

descrito, permite la obtención de aquellos productos que aportan la satisfacción religiosa tal y como afirma el autor.

Es necesario apuntar en este lugar que no se especifica la naturaleza del producto (*commodity*) religión, que permite obtener la “satisfacción religiosa”. Por el modelo presentado por Iannaccone conocemos los inputs que participan en la producción del mismo, tal y como lo hemos presentado. Ahora bien, nos parece sumamente importante subrayar que al asumir el enfoque de *household production function* y sin conocer las especificaciones de esta función de producción doméstica (lo cual probablemente es imposible) se pone en cuestión la posibilidad de realizar en primer lugar las agregaciones y en segundo lugar las comparaciones. Desde este enfoque podemos investigar el tiempo y los recursos materiales que los agentes dedican a las actividades explícitamente relacionadas con la religión. Ahora bien, dado que la participación en estas actividades no es la que aporta la satisfacción de forma directa, sino de forma indirecta mediante algún tipo de transformación que realizan los agentes, por tanto nos encontramos con varios elementos que pueden diferir entre sí, lo cual dificulta la comparación y el análisis a nivel agregado. Supongamos que podemos disponer de los datos sobre los recursos de tiempo y de dinero que destina un individuo a las actividades relacionadas directamente con lo religioso. Podemos incluso investigar qué es lo que compone su capital religioso humano⁶³⁴. Ahora bien, dado que estos elementos observables no son sino *inputs* en el proceso productivo, hemos de preguntarnos si una determinada combinación de los inputs para un agente ofrece un producto religioso igual que la misma combinación para otro agente. Antes de responder hemos de preguntarnos por lo que entendemos al decir “producto religioso igual”. Tal y como se desprende del análisis del artículo de Iannaccone, parece que la pretensión de comparar los

⁶³⁴ La afirmación de que “podemos incluso investigar qué es lo que compone su capital religioso humano” ha de ser tratada en el siguiente sentido. Asumiendo la veracidad del modelo del que se trata, podemos preguntar al agente/individuo sobre su conocimiento o familiaridad con la doctrina, los ritos y las tradiciones religiosas. Podemos de igual manera preguntarle sobre la educación religiosa que ha recibido en la niñez. Por tanto podemos disponer de cierto tipo de información sobre lo que denominaremos la trayectoria religiosa del individuo/agente. Al afirmar que disponemos de “cierto tipo” queremos significar que estos elementos pertenecen a la esfera del conocimiento y por lo tanto participan en los procesos de conocimiento, de la formulación de juicios y posteriores operaciones de raciocinio del individuo/agente. Desconocemos sin embargo, ya que el modelo no lo trata de forma explícita, la dinámica de conocimiento, y el papel que los conocimientos disponibles juegan en este proceso.

productos religiosos⁶³⁵ hace referencia a la satisfacción que los agentes obtienen de los mismos. Veamos por tanto que este modo de abordar el análisis crea ciertas dificultades. Asumiendo, como lo hace Iannaccone, las preferencias estables y que no varían entre las distintas personas (*cfr. Supuesto 2. p. 215*), sin embargo al introducir la *household production function* hemos de admitir que es posible, dado que lo que produce la satisfacción religiosa no son los *inputs* aportados sin el producto resultante de ellos, que para dos personas con las mismas preferencias y la misma función de utilidad, las mismas cantidades de los *inputs*, suponiendo incluso el mismo capital religioso humano (una suposición de por sí muy forzada, pero a nivel analítico todavía admisible) devuelvan un producto (siempre en sentido de *commodity*) muy distinto. Ahora bien, si asumimos que la utilidad obtenida de este producto es igual para los dos, entonces reconoceremos *de facto* que las funciones de utilidad de estos dos agentes son distintas. Si asumimos que las utilidades obtenidas por los dos agentes de los distintos productos obtenidos a partir de iguales *inputs* son distintas, por lo tanto debe considerarse la posibilidad que para que las utilidades sean iguales, hemos de aportar distintas cantidades de los *inputs*, y por lo tanto es difícilmente comprensible el proceso de agrupación de los datos para realizar las comparaciones de los datos estadísticos tal y como se presenta tanto en este modelo, como en los demás que expone Iannaccone en las respectivas publicaciones, que hemos presentado en la segunda parte del presente trabajo. El mismo análisis que aquí hemos expuesto sigue válido si tomamos en consideración las utilidades marginales.

Con estos elementos el autor presenta una explicación a las distintos hechos recogidos por los datos estadísticos como la movilidad entre las denominaciones, la edad de la conversión o la relación entre la asistencia a las actividades religiosas y la afiliación religiosa de los cónyuges. Habiendo partido de la importancia que en las elecciones que realizan los agentes referentes a las actividades religiosas (de grupo o personales) tiene el capital religioso humano, el modelo aquí analizado (y los subsiguientes) trata la participación en las

⁶³⁵ Pretensión no explícita, pues no se trata en el artículo el tema de comparación. Sin embargo podemos afirmar que es una pretensión presente de forma implícita, ya que de hecho, al analizar los datos estadísticos se comparan los datos a nivel agregado.

actividades religiosas como una peculiar inversión en dicho capital.⁶³⁶ Hemos dicho además, citando al autor, que el capital religioso humano es tanto la causa como la consecuencia de la participación religiosa, por lo que Iannaccone llega a clasificar a la religión como *"habit forming"*. Nos parece importante hacer la mención a esta afirmación precisamente en este lugar donde nos hemos propuesto analizar de forma más incisiva las antropologías subyacentes a los modelos para, ante todo, descubrir las teorías de acción humana efectivamente utilizadas en los modelos que analizamos. Tal y como apuntábamos Iannaccone califica la religión de esta forma en su tesis doctoral. En el texto que citamos ya antes, Iannaccone afirmaba que: *"As people age, they will tend to become more religious because, in a very real sense, they become more adept at being religious."* (Iannaccone 1995 c, p. 19). Presenta esta afirmación como una explicación alternativa del observado crecimiento (tal y como lo recogen las estadísticas) del tiempo destinado a las actividades religiosas a medida que aumenta la edad de los agentes, a la explicación presentada por Azzi y Ehrenberg donde el tiempo destinado era considerado como la inversión para asegurar un mayor consumo en la vida después de la muerte. Sin embargo, nos interesa subrayar que, por lo menos a nivel de afirmaciones explícitas, se asume también que los hábitos forman un elemento en la dinámica de la acción de las personas.

Iannaccone introduce también en el marco del mismo análisis, aunque en otro artículo distinto⁶³⁷, el concepto de la sustitución de los *inputs* en el proceso de producción de los *commodities* religiosos. Según este razonamiento, los agentes realizarán una operación por la cual sustituirán los *inputs* del tiempo por el dinero (y viceversa) en este peculiar proceso de producción. De esta manera, según afirma el autor, los agentes podrán producir un producto que les aporte la misma satisfacción religiosa (y por lo tanto la misma utilidad, ya que el objetivo sigue siendo siempre el de maximización de la utilidad). Es interesante observar que para poder realizar esta sustitución no se requiere una modificación en el capital religioso humano. Es más, la afirmación sobre la sustitución de los inputs

⁶³⁶ Nos parece importante recordar en este lugar la afirmación, que ya hemos citado, donde, siguiendo el análisis donde la participación en las actividades religiosas es considerada como una inversión, el autor reconoce: *"Eleventh-hour conversions of aging sinners preparing at last to meet their Maker are mostly mythical"* (Iannaccone 1990, p. 301)

⁶³⁷ Iannaccone (1995 c)

parece referirse más a la tendencia que devuelven los datos estadísticos (por lo menos aquellos utilizados por el autor) que las personas con mayores niveles de ingreso destinan más dinero a las organizaciones religiosas y participan menos en las actividades religiosas. Observemos que esta afirmación implica que las personas conciben, perciben o en cualquier caso que tienen cierto conocimiento de tipo que sea⁶³⁸ – por el cual se reconoce que la sustitución de los inputs es posible en la producción de los productos religiosos. La otra posibilidad, que nos parece ser la que adopta el autor, es afirmar que la sustitución de los inputs permite seguir produciendo los bienes religiosos que aporten la misma satisfacción, aunque admitiendo las variaciones en la cantidad de los *inputs*. En este caso no estaría de más preguntarse de nuevo por el significado de la “satisfacción religiosa” y por la relación que los bienes producidos de esta manera pueden guardar con aquello que forma parte de la doctrina y la enseñanza de las denominaciones religiosas⁶³⁹.

En el marco del mismo modelo hemos presentado también un desarrollo expuesto en otro artículo de Iannaccone y Everton (2004 b). Los autores centraban su atención en el análisis de la asistencia semanal de los individuos a los servicios religiosos. Con ello querían presentar un estudio más detallado del otro factor o *input* que interviene en el proceso de producción de la religión, a saber, el tiempo. La dinámica de la actuación de los individuos es exactamente igual que la que hemos descrito anteriormente – lo cual no es sino una consecuencia del enfoque de la teoría de elección racional adoptado en el modelo. De hecho, tal y como exponíamos al presentar el modelo, el enfoque que se da al presentar los problemas para estudiar es una consecuencia del método adoptado. Por eso los autores, al referirse al estudio de la asistencia semanal afirmaban: *“In choosing whether to attend on any given day, attendees effectively turn religious observance into a type of «commodity» or «product». Rational choice theorists characterize such choices as a matter of «demanding» or «consuming» those commodities that yield net benefits. In other words, they characterize choice as a matter of weighing perceived costs and perceived benefits (current and future,*

⁶³⁸ Una información adquirida de terceros, una conclusión de su propio proceso cognitivo, una creencia etc.

⁶³⁹ Por ejemplo la exigencia de la asistencia a los servicios religiosos con cierta (y determinada) frecuencia como mínimo.

concrete and abstract, actual and expected).” (Iannaccone and Everton 2004 b, p. 192). Por ello añadimos que el individuo cuenta con la información sobre los costes de asistencia a los servicios religiosos, tanto los costes directos como los costes de oportunidad. Entre los costes de oportunidad, tal y como ya lo expusimos, se encuentra por ejemplo, el clima, los bienes y actividades sustitutos, etc.

Hemos dicho que en este estudio Iannaccone y Everton no aportan elementos nuevos a su teoría de la acción humana. Introducen, eso sí, algunos elementos concretos a partir de los cuales el individuo calcula el coste de oportunidad de la asistencia a los servicios religiosos, y en base a ello elige asistir o no. Esta elección sin embargo se realiza en función de la utilidad que el individuo obtiene de la producción del bien religioso – tal y como se especifica en la presentación del enfoque de la elección racional. Por tanto, las operaciones que puede realizar la persona son sustancialmente las mismas, es decir: asignación de tiempo (y de dinero) para participar en los servicios religiosos, maximización de la función de utilidad, etc., añadiendo aquí que el individuo evalúa los costes (que no necesariamente son costes monetarios, sino más genéricamente los costes de oportunidad) para hacer la elección en materia correspondiente. Es importante subrayar que el análisis presentado por los autores se refiere a la elección de asistir o no se realiza en un día concreto, en el “hoy” del individuo.

En definitiva, tanto este análisis, como los dos anteriores que hemos expuesto, presentan sus conclusiones en base al estudio de la demanda del producto “religión” por parte de los individuos, lo cual es una consecuencia inmediata, precisamente, de la antropología subyacente a las construcciones teóricas.

2.2. Modelo de elección bajo riesgo de Iannaccone

En el capítulo 6, apartado 5.2, hemos presentado el modelo en el cual el autor se centra en el análisis del elemento “riesgo” presente en las actividades y

productos religiosos. En el modelo se entrelaza el análisis del comportamiento de los individuos que buscan minimizar el riesgo, y de los grupos religiosos y sus estrategias para presentar los productos ofrecidos de tal manera que logren atraer el mayor número de adherentes, dadas las características de la denominación religiosa. Es importante insistir en la última afirmación: “dadas las características de la denominación religiosa”. El modelo ya apunta a la posible amenaza que al producto religioso (o a su calidad) presentan los así llamados *free-riders*, de igual manera que comenta la introducción o imposición de ciertas exigencias – *sacrifice and stigma* – que han de asumir y seguir los adherentes. Veamos en primer lugar todo aquello que se afirma sobre la actuación de las personas, para con ello poder reconstruir la antropología subyacente al modelo y su formulación de la teoría de la acción humana.

Habiendo asumido que la religión es un producto, el autor afirma éste se obtiene partiendo de cierta inversión que realizan los individuos. Esta inversión conlleva riesgo, ya que se aportan recursos que tienen su coste (el cual además puede ser más o menos conocido) en espera de recompensas que son inciertas. Por ello los individuos se comportarán de forma racional sopesando los costes y beneficios del comportamiento religioso y buscando limitar el riesgo asociado a las elecciones religiosas.

Las dos posibles estrategias entre las cuales ha de elegir el individuo consisten en: *i)* la diversificación de la inversión en la religión entre los distintos productos – ofrecidos por distintas denominaciones, ahí donde esta diversificación se permite (que de forma general se dará en las así denominadas religiones privadas); *ii)* la adhesión a un solo grupo religioso.

Los elementos que permiten establecer esta distinción de las posibles actuaciones del individuo se situarán también en la esfera de lo que el individuo conoce o de la información que tiene, y serán aportados por las distintas denominaciones – elemento que comentaremos más adelante. Esta información comprenderá, como hemos dicho, el carácter colectivo o personal de la denominación, las exigencias impuestas – lo cual constituirá los costes de la

inversión – los testimonios y las estrategias presentadas para incrementar la credibilidad del grupo, etc.

Por tanto veamos qué operaciones puede realizar el individuo. En primer lugar, tal y como se asume en todos los modelos desarrollados por Iannaccone en el marco de la teoría de elección racional, el individuo busca maximizar su función de utilidad. Invierte en la producción del producto religioso, asumiendo el riesgo asociado al mismo, elige la denominación según las distintas estrategias de minimización del riesgo que presentan, que pueden comprender las exigencias, imposiciones o prohibiciones referentes a la participación de los individuos en algunas actividades, y especialmente en las de las otras denominaciones religiosas.

En cuanto a los elementos que han de ser considerados por las diversas denominaciones religiosas, de cara al riesgo asociado con la religión, el autor presenta algunos que aquí solamente enumeramos, ya que hemos dedicado un espacio adecuado en la exposición del modelo. Además, algunos de ellos reaparecieron como objeto de estudio, que se ha presentado en la parte correspondiente a la exposición de los modelos de comportamiento de grupos (cfr. capítulo 7). Así, dada la naturaleza del bien que se ofrece, las denominaciones elegirán las estrategias de minimización del riesgo, las estrategias para incrementar la credibilidad de su producto (testimonios, el grado de compromiso de los encargados, etc.), las imposiciones y exigencias, y también los otros productos que puedan servir como sustitutos de aquellos que han sido prohibidos o cuyo uso ha sido limitado. Estos elementos influirán también sobre las estrategias de recaudación de los recursos financieros. Recordemos que en los modelos de Iannaccone la producción de la religión se desarrolla mediante la función de producción en la que, aportando los *inputs* de tiempo y el dinero, los individuos obtienen el producto deseado.

El modelo en sí no aporta ninguna novedad en lo que podemos denominar la teoría de la acción humana. Sin embargo nos parece muy importante un elemento que encontramos expresado de forma tan explícita. Nos referimos a la concepción de la religión como un producto, y en este caso como un producto en

el cual se invierte asumiendo el riesgo inherente al mismo. Insistimos, que no se trata de una aportación novedosa en cuanto al concepto de la religión, pues tal y como afirmaba Iannaccone, el supuesto de la religión como un producto es básico y fundamental para el análisis de la misma con las herramientas de la ciencia económica y más específicamente con la teoría de la elección racional asumida por el autor en la totalidad de su obra referente a este tema. Sin embargo, sí es interesante plantear en este preciso lugar la pregunta, que en cierto modo está presente desde el inicio de nuestro análisis, y se refiere a la concepción de la “naturaleza de la religión” presente en los estudios. Sobre todo se hace llamativa aquella afirmación con la cual el autor presenta la posibilidad de *diversificación de cartera* de las inversiones religiosas. Podría ser muy interesante desarrollar un análisis más detallado de las antropologías en las cuales aquella diversificación es posible, o lo que es lo mismo, el análisis de los individuos cuyo concepto de la “naturaleza de la religión” admite la posibilidad de la diversificación tal y como la presenta Iannaccone.⁶⁴⁰ Como es evidente, sin embargo, este tema sobrepasa los límites de nuestro estudio que aquí queremos desarrollar. Por ello trataremos el tema de la comprensión de la religión en el capítulo 14, cuando analicemos, de igual manera que en estos apartados, las teorías de la acción humana expresadas en las antropologías subyacentes a la visión de la religión tal y como se presenta y utiliza en los modelos, y – referente al riesgo – de forma particular en el apartado 3 del capítulo 14.

2.3. Modelo de iglesia y secta de Iannaccone

En el capítulo 7, apartado 2, de nuestro trabajo hemos comentado el modelo formal de iglesia y secta elaborado por Iannaccone. Nos centraremos aquí solamente en presentar de forma resumida aquellas afirmaciones que nos permitan describir la dinámica de la acción humana en la que se fundamenta el modelo. Por tanto, siguiendo el esquema de nuestro análisis en esta parte, nos preguntaremos por los conocimientos o la información que tienen los agentes, por las decisiones que toman, en función de qué deciden los agentes, qué

⁶⁴⁰ Esta operación de diversificación parece presentar una gran similitud con lo que en la historia de las religiones es conocido como el *sincretismo religioso*.

operaciones pueden realizar y, donde esto sea posible, cuáles son las consecuencias de las mismas.

En este modelo, como en los demás, se ha asumido el enfoque propio de la teoría de la elección racional. Se parte de la afirmación que los individuos producen dos tipos de *commodities* – de acuerdo con los postulados de Becker y lo que supone la *household production function* – los bienes religiosos y seculares. Para la producción de estos dos tipos de bienes aportan su tiempo, dinero o bienes adquiridos en el mercado, el capital humano – la experiencia, y la conducta. El modelo se centra en la dinámica de elección de la conducta. Se afirma que mientras que los recursos de tiempo, dinero y experiencia que intervienen en el proceso de producción de los bienes seculares se suponen distintos de los que intervienen en el proceso de producción de los bienes religiosos, la conducta del individuo afectará a la producción de los dos tipos de *commodities*.

Por tanto podemos preguntarnos cómo se desenvuelve la actuación de los individuos. Los individuos deciden, en función de sus preferencias y consecuentemente a su función de utilidad, qué conducta adoptarán para maximizar su utilidad. Veamos que el modelo, aun incluyendo en su formulación los dos *inputs* – de tiempo y dinero – que intervienen en el proceso productivo, se centra principalmente en lo que denomina la *conducta normativada*, es decir, la conducta que corresponde a las exigencias, imposiciones o estándares de comportamiento impuestos en primer lugar por los grupos religiosos. Esta conducta, se afirma, se refiere al comportamiento alimentario, sexual, modo de vestir, etc. Veamos con más detenimiento lo que significa esta afirmación del autor y lo que aporta o significa en el análisis. Por tanto queremos analizar el concepto de *conducta* o *comportamiento* utilizado en el modelo.

Tal y como se desprende de estas afirmaciones y del posterior análisis, el modelo asume que la conducta o el comportamiento consiste en el cumplimiento de algunas normas, es más, en cumplir particularmente algunas prohibiciones impuestas por los grupos religiosos y establecidas como resultantes de sus doctrinas. Por ello, como podemos observar en las representaciones gráficas del

problema planteado, existe una relación negativa⁶⁴¹, en términos genéricos, entre la producción de los bienes seculares y de los religiosos en función de la conducta. El autor afirma que de la distancia que existirá entre la función de producción de los bienes religiosos y seculares dependerá de si el carácter del grupo es más cercano a una iglesia o a una secta, asumiendo que las primeras imponen exigencias menos *distantes* de las normas de conducta social que las segundas. Dado que volveremos sobre este tema cuando analicemos las antropologías presentes en los modelos de *sacrifice and stigma*, aquí solamente queremos subrayar el concepto de lo que significa adherirse a una iglesia – asumir las imposiciones exigidas. Por tanto la iglesia (y la secta) se vuelve principalmente como un impositor de normas de conducta, en base a los cuales, y aportando también otros recursos, el individuo podrá producir el *commodity* que le permita maximizar su satisfacción religiosa. Esta visión concuerda con aquella concepción que ve la religión exclusivamente como el conjunto de normas morales. Es más, se entiende por prescripciones y normas morales las pautas de comportamiento que se expresan principalmente a través de las prohibiciones. Volveremos sobre este tema cuando analicemos las concepciones de la religión presentes en los modelos, y especialmente *le religión* como un sistema de normas morales (*cfr. capítulo 14, apartado 2*).

2.4. Modelo de lo sobrenatural de Iannaccone y Berman

En el modelo teórico de lo sobrenatural presentado por Iannaccone y Berman (2006), que hemos analizado en el presente trabajo en el capítulo 7, apartado 9, los autores presentan la *racionalidad* del comportamiento de los agentes que optan por invertir en las actividades relacionadas con la religión. Esta racionalidad se basa en la consideración de la religión como una tecnología para combatir o defenderse de la escasez, y por lo tanto para maximizar la utilidad, ya sea del consumo actual ya sea vía utilidad esperada. Dado que el mismo modelo expuesto por los autores asume y utiliza muchos de los otros modelos presentados por Iannaccone, y por lo mismo, asume y utiliza la

⁶⁴¹ Cfr. las Figuras 12 – 15.

antropología subyacente en los demás modelos, nos limitaremos solamente a exponer algunos de los elementos que parecen ser novedosos. Al decir “*parecen ser novedosos*” queremos subrayar que estos elementos de hecho no modifican las afirmaciones básicas sobre el comportamiento humano. Introducen sin embargo pautas que consideramos deberían ser estudiadas con mayor detenimiento ya que, al ser tomadas en cuenta podrían (o deberían) modificar la concepción antropológica de los individuos utilizada en el modelo.

Veamos por tanto qué información o conocimiento tienen los individuos. Se afirma en primer lugar que los individuos identifican la mayor parte de los fenómenos o hechos cotidianos como naturales o normales. Por tanto se tratará como sobrenatural todo aquello que pueda suspender, alterar o modificar este orden natural de los acontecimientos. Habiendo reconocido también la existencia de la escasez de los recursos y la racionalidad del comportamiento humano, se asume que los individuos considerarán la existencia de lo sobrenatural como una “tecnología” para combatir la existente escasez o defenderse de ella. Ahora bien, antes de pasar a comentar las acciones y las operaciones que puede realizar el hombre, hemos de detenernos un instante en una de las afirmaciones que hacen los autores que nos parece de mayor importancia. Apuntábamos al inicio que el modelo parte de los supuestos propios del modelo de mercado de las religiones. Por tanto reconoce que dentro del mismo actúan las fuerzas de la oferta y de la demanda. En particular, dadas las afirmaciones anteriores, la demanda de lo sobrenatural. Presentada de esta manera, ésta parece ser un elemento natural y en cierto sentido obvio de la actuación de las personas. Y precisamente, al reconocer este supuesto los autores afirman: “*In short, the demand for supernaturalism is as basic and irrepressible as the wants it seeks to satisfy.*” (Iannaccone and Berman 2006, p. 116). Fijémonos que esta afirmación no es, ni mucho menos, un comentario que para quien se propone estudiar la teoría de la acción humana subyacente a un modelo teórico-económico, puede ser considerado de menor importancia. Los autores afirman de forma explícita que los deseos que pueden ser satisfechos por lo sobrenatural son *básicos e irrepresibles* en el hombre. Recordemos que por sobrenatural es considerado aquí todo aquello que puede influir de alguna

manera sobre el concurso normal o natural de los acontecimientos. Esta afirmación permite dos posibles interpretaciones. En primer lugar, dado que lo sobrenatural es considerado como aquello capaz de defender a los individuos ante los problemas de la escasez, estos deseos pueden ser tratados simplemente como deseos de combatir la escasez y expandir así el *conjunto de oportunidades*. De esta forma la comprensión de esta afirmación nos remite a los efectos de la existencia de estos deseos, sin consideraciones más profundas sobre el significado y el contenido de lo “sobrenatural”. Ahora bien, una segunda interpretación de aquella *irreprehensibilidad* de los deseos puede hacer más énfasis no tanto en los efectos sino en las causas. Es decir, si el efecto de la intervención de lo sobrenatural – mediante la alteración del transcurso normal de los hechos – consiste en la ampliación del conjunto de oportunidades y en consecuencia la reducción de la escasez, la causa de esta reducción se encuentra en la actuación de “algo” o “alguien” capaz de hacer efectiva esta alteración. En este caso por lo tanto se afirmaría la posibilidad de la existencia de una cierta relación – que se establece por lo menos de forma puntual - entre los hechos y sucesos que experimenta el individuo con este “algo” o “alguien” capaz de influir sobre los mismos. Por tanto vemos que la afirmación que los deseos que pueden ser satisfechos por lo sobrenatural son básicos e irreprehensibles puede ser entendida de dos formas que acabamos de exponer. Es fácil ver que la pregunta por cuál de las dos asunciones utilizan los autores en el cuerpo del artículo del que nos ocupamos actualmente ha de ser considerada como una pregunta fundamental para el análisis y el estudio de la antropología subyacente. Si la existencia de deseos básicos e irreprehensibles es entendida en el primer sentido, es decir como deseo básico e irreprehensible de combatir la escasez, sea de la manera que sea, entonces la referencia a la posible existencia de “algo” o “alguien” que puede establecer una relación – mediante la influencia en los hechos concretos – puede ser considerada solamente como un elemento, en cierto sentido, adicional. Esta hipotética existencia tiene su relevancia solamente en la medida en que es una herramienta eficaz, o en palabras de los autores una “*tecnología subyacente*” alternativa a las disponibles para los hombres por sus propias fuerzas. Sin embargo, si la afirmación de que estos deseos son básicos e irreprehensibles fuese entendida en el sentido que hemos expuesto en segundo lugar, es decir, como

deseos básicos e irrepreensibles que pueden ser satisfechos solamente debido a la existencia de este “algo” o “alguien” capaz de influir, entonces se trataría de una de las afirmaciones fundamentales para la comprensión de la antropología subyacente al modelo teórico-económico. La distinción de estas dos posibles acepciones de la afirmación de la existencia de “*deseos básicos e irrepreensibles*” no se encuentra en el artículo. Por tanto la respuesta a la pregunta que nos hemos planteado sobre el sentido en el que esta afirmación está presentada y posteriormente utilizada por los autores, podemos proponer analizando las otras afirmaciones que encontramos en el artículo. Al exponer el modelo, hemos citado lo que los autores han presentado como la nueva noción de la fe que han utilizado en sus estudios. Según ellos: “*Rational individuals will seek to understand and influence the supernatural to the extent that they remain uncertain of its NON-existence.*” (Iannaccone and Berman 2006, p. 113). Es decir, los intentos de relacionarse con lo sobrenatural se mantendrán en la medida en que los individuos no tengan la certeza de su no-existencia (es decir la no existencia de “algo” o “alguien”), y por lo tanto de su incapacidad para influir sobre la escasez o la incertidumbre. Por tanto el deseo e intento de relacionarse con lo sobrenatural estará subordinado no solamente al grado de la certeza sobre su posible o no existencia, sino también a la capacidad de influir sobre ellos. En este sentido es fácil reconocer que un individuo que está cierto sobre la no existencia de lo sobrenatural actuará en referencia a ello de la misma forma que un individuo que aunque incierto sobre su no existencia afirma estar cierto sobre la imposibilidad de la intervención de lo sobrenatural sobre los acontecimientos normales o naturales. Por lo tanto, podemos inclinarnos más hacia la afirmación que el reconocer los deseos básicos e irrepreensibles que pueden ser satisfechos por lo sobrenatural se refieren a los deseos de prevenir los efectos nocivos de la escasez (mediante la intervención de lo sobrenatural), más que a los deseos básicos e irrepreensibles de tipo tal que solamente lo sobrenatural puede satisfacerlos.

En otro lugar del mismo artículo los autores afirman: “*Demand for the supernatural can be viewed as a reasonable response to inescapable scarcity, insatiable wants, and irrepressible hope.*” (Iannaccone and Berman 2006, p. 117).

Acabamos de ver que al referirse a los deseos que pueden ser satisfechos por lo sobrenatural los autores los calificaban de básicos e irreprimibles. En este lugar al hablar de los deseos los denominan “insaciables”. Según el diccionario de Inglés el adjetivo *irreprimible* denomina aquello que no puede ser controlado o retenido. En cambio el adjetivo *insaciable*, denomina aquello que no puede ser satisfecho. El significado de los dos adjetivos en español es igual⁶⁴². Más interesante parece todavía el análisis del calificativo “básico” para los deseos. Según el diccionario lo que es *básico*, ha de considerarse “*forming an essential foundation or starting point*”⁶⁴³. Observemos que existe diferencia, y no es de menor importancia sino más bien todo lo contrario, es de mayor importancia, entre la afirmación que los deseos sean insaciables o que sean básicos e irreprimibles, siempre y cuando se defina con claridad el concepto del deseo y el objeto del mismo. Como con facilidad podemos observar, los autores al afirmar que la demanda de lo sobrenatural puede ser vista como una respuesta razonable a la escasez, los deseos y las esperanzas, etc., nos remiten directamente a la definición de la racionalidad asumida en los modelos teórico-económicos que utilizan. Así, en la definición del comportamiento racional del hombre, se especificaba en uno de los supuestos que el individuo siempre prefiere tener más a tener menos (*cfr. exposición del comportamiento racional en el capítulo 4*). Surge en este lugar la pregunta si aquella afirmación se refiere solamente a la ordenación del conjunto de oportunidades por la cual el individuo siempre prefiere obtener mayor utilidad – lo cual viene ya determinado al asumir que la acción que realizará el individuo consiste en la maximización de la utilidad – o si implica también que el individuo prefiere tener más “cosas” (materiales o inmateriales) de forma general. Veamos que la segunda acepción conlleva una afirmación que nos parece de mayor importancia sobre la visión del hombre o la antropología asumida en el modelo. De hecho, como con facilidad se puede observar, la afirmación de la existencia de los deseos insaciables

⁶⁴² El Diccionario de la lengua Española define: “*Irreprimible. Que no se puede reprimir*”; “*Insaciable (Del lat. insatiabilis) que no se puede saciar*”; “*Reprimir. (Del lat. reprimere; de re- y premere, oprimir.) tr. Contener, refrenar, templar o moderar*”; “*Saciar. (Del lat. satiare, de Satis bastante) (...) 2. Fig. Hartar y satisfacer en las cosas del ánimo.*” [Real Academia Española, *Diccionario de la Lengua Española*, 21ª ed., Madrid, Espasa Calpe, 1992 (DRAE)]

⁶⁴³ En este mismo sentido DRAE, en una de las acepciones define: “*Base, (Del lat. basis ...) fundamento o apoyo principal en que estriba o descansa una cosa. (...) fundamento o componente principal.*”; siendo “*Básico: perteneciente a la base o bases sobre que se sustenta una cosa; fundamental.*”

(*insatiable wants*) parece apuntar precisamente en esta dirección. Si los deseos del hombre no se pueden satisfacer, entonces el hombre siempre preferirá tener más a tener menos de bienes, tanto en el sentido cuantitativo como en sentido cualitativo. Más adelante nos detendremos en analizar la relación que puede existir entre esta afirmación sobre la preferencia de tener más y las imposiciones o requerimientos por parte de las denominaciones religiosas de ciertos sacrificios en el sentido que han sido definidos por Iannaccone⁶⁴⁴. Recordemos que, tal y como comentábamos, los autores no pretenden defender o desacreditar lo sobrenatural, sino que hacen simplemente el hincapié en la subyacente racionalidad económica y la atracción universal que lo sobrenatural ejerce. Por ello precisamente podemos afirmar que esta racionalidad económica subyacente a *lo sobrenatural* puede ser manifiesta gracias a la concepción de lo sobrenatural como una tecnología, en el sentido de su supuesta *eficiencia* en combatir la escasez.

Dado que el estudio se realiza en el marco del modelo de mercado de las religiones, al análisis de la demanda de lo religioso o lo sobrenatural sigue el análisis de la oferta. Este análisis nos lleva a los ya conocidos problemas del control estatal de la oferta religiosa, las posibles barreras de entrada, los costes de participación religiosa, los sacrificios requeridos por las distintas denominaciones, etc., elementos todos presentados ya anteriormente.

Volvamos al tema de la antropología subyacente, o de la teoría de la acción humana utilizada en el modelo. En cuanto a las operaciones que realizan los individuos serán las de elección y asignación de los recursos (tiempo y dinero) a las distintas actividades religiosas, habiendo escogido anteriormente la denominación a la que se adhieren teniendo en cuenta sus características, promesas de recompensas que ofrecen, contenido doctrinal, costes y exigencias impuestas, etc. Por tanto todos estos elementos que han sido asumidos al presentar el enfoque de la elección racional en el análisis del comportamiento religioso de los individuos. Todas las decisiones que tomarán los individuos se realizarán para maximizar su función de utilidad.

⁶⁴⁴ Cfr. Capítulo 7, apartado 4 *supra*.

Tal y como adelantábamos el resto del artículo los autores dedican a establecer diferencias principalmente entre las denominaciones sectarias debido tanto a su estructura organizacional como a los contenidos doctrinales. La religión en estos grupos es vista principalmente como el bien tipo *club good*, por lo cual ofrece a sus adherentes una amplia gama de actividades alternativas exigiéndoles a cambio, un compromiso más exclusivo con la denominación mediante la participación en las actividades ofrecidas. De ahí que, según los autores, la teoría económica explica la persistencia y el crecimiento de grupos de extremismo religioso, al ser tratado este como una herramienta más política que religiosa.

2.5. Modelo de donaciones

El modelo de donaciones desarrollado por Iannaccone y presentado en el año 1997, al que hemos dedicado el apartado 4 del capítulo 6, presenta algunas pautas del comportamiento de los individuos que se adhieren a una denominación religiosa de las cuales podemos reconstruir algunos elementos de la antropología subyacente al mismo.

Se afirma que los individuos obtienen la satisfacción de la producción de los bienes tanto religiosos como seculares. Esta producción se realiza mediante las aportaciones de los *inputs* del dinero y el tiempo. Aunque el objetivo que persigue el modelo consiste en explicar la dinámica de las donaciones religiosas, queremos centrarnos en aquellas afirmaciones sobre la toma de decisiones de los individuos y las operaciones y acciones que pueden realizar. El motivo de la actuación está explicado, como en todos los demás modelos, por la maximización de la utilidad. El individuo por tanto puede *tomar* decisiones sobre la cantidad de recursos de dinero y el tiempo que destinará a la producción de bienes religiosos y otros bienes. Dados los postulados del modelo se deduce que el proceso de la toma de decisión dependerá de los ingresos percibidos por el individuo y de la frecuencia de la asistencia a la iglesia. En la formulación matemática del modelo, de la cual el resumen hemos presentado en el apartado 4.1 del capítulo 6, se introduce también el parámetro c que recoge el valor relativo que el individuo

asigna a los bienes religiosos en comparación con los bienes seculares – es decir, representa el capital religioso humano. Por tanto las operaciones que realizará el individuo consistirán en la producción de los bienes seculares y religiosos mediante la aportación de los inputs de tiempo y el dinero.

El modelo, como con facilidad podemos observar, sigue el enfoque beckeriano de la producción de bienes (*commodities*) mediante la *household production function*.

Algunas observaciones que nos parecen importantes referentes a los elementos de la antropología subyacente al modelo. Aunque se afirma que los individuos por un lado toman decisiones sobre las cantidades del dinero y el tiempo que destinarán a la producción de las dos clases distintas de bienes, no queda sin embargo clara la dinámica que vincula el proceso de la toma de decisiones con la ejecución de la decisión tomada. Es decir, en el transcurso del tiempo – al cual el modelo no hace referencia explícita – en el cual necesariamente se desenvuelve la actuación de los individuos, no se explicita cual es la relación entre las determinaciones de los individuos sobre las cantidades de los recursos que quieren destinar y las actuaciones de los mismos. Existen dos posibles interpretaciones de este hecho. En un primer lugar, podemos suponer que la actuación del individuo que pretende ser representada y explicada por el modelo se realiza en dos períodos del tiempo, más o menos distantes: t_n , t_{n+m} , donde $n, m > 0$. De manera que en el instante t_n el individuo tomaría la decisión sobre la cantidad de dinero y el tiempo que aportará a la iglesia, efectuando esta aportación en el instante t_{n+m} . La segunda posible interpretación, por lo menos no podemos negar esta posibilidad, implicaría que la toma de decisión es instantánea a la efectuación de las aportaciones. Es decir, el individuo decidiría qué cantidad de dinero (y del tiempo) destinar a la producción de bienes religiosos en el mismo momento en el que realiza la donación. Es necesario subrayar, que según los postulados de la teoría de elección racional, y tal como lo presenta el modelo formal expuesto por el autor, la cantidad de dinero destinado resultará del cálculo que el individuo realizará para determinar aquellos montos de los *inputs* que maximizarán su utilidad. Si asumimos que las operaciones se realizan en dos instantes del tiempo, hemos

por lo tanto de suponer lo siguiente: en primer lugar que entre el instante t_n y t_m no ocurre ningún hecho que modifique aquellos parámetros que podrían influir en el cálculo. De hecho, tal y como observamos en las soluciones al problema formulado en términos matemáticos, la cantidad del dinero y el tiempo que maximiza la utilidad del individuo depende de los salarios del individuo, del ingreso total y de los parámetros a y c que representan el valor relativo del tiempo y el capital religioso humano. Por lo cual, en el supuesto que las operaciones se realizan en dos instantes del tiempo, hemos de asumir que ninguno de los parámetros cambia. En segundo lugar no queda explicitado si aquellos recursos previstos en el instante t_n a ser destinados para la producción de los bienes religiosos llegan a ser efectivamente destinados en el instante t_m . Veamos que los recursos que aporta el individuo han de ser *inputs* en el proceso productivo de los bienes religiosos de los cuales obtiene la satisfacción. Por tanto nos parece correcto preguntarnos por las consecuencias que tendría una situación en la que, o bien los recursos destinados a la producción religiosa por alguna razón no pueden ser otorgados o bien, en la que la satisfacción obtenida del bien (*commodity*) religioso producido con estos recursos no corresponde con la esperada. De hecho, nos parece interesante la afirmación que hace el autor, que la proporción del ingreso total destinado a la iglesia se mantendrá constante, y que la decisión de aumentar o disminuir las aportaciones – en función de las variaciones en los salarios – dependerá de la religiosidad individual, los atributos institucionales de las denominaciones religiosas y de “*no observables factores aleatorios*”⁶⁴⁵. La otra posibilidad a la que hemos aducido anteriormente implica que la decisión que toma el individuo sobre la cantidad de los recursos destinados es tomada (aunque sería más correcto decir – reconocida – pues es la única operación que puede realizar el individuo dada su función de utilidad, y los demás parámetros que intervienen en el cálculo) en el mismo instante en el que se hace efectiva. Es decir, el monto del dinero que es destinado se determina en el mismo instante en el que esta entrega se realiza.

Parece presentar más dificultad la suposición que este es el modo de proceder – de asignar los recursos – cuando se trata del recurso *tiempo*. Veamos

⁶⁴⁵ Cfr. Iannaccone (1997 c, p. 151)

que esta asignación, si consideramos un solo instante del tiempo en el que transcurre la decisión y la ejecución, de por sí implica el uso y el transcurso del tiempo. Cabe la posibilidad en la que se afirme que el tiempo destinado a la producción de los bienes religiosos puede ser determinado solamente a posteriori, es decir reconocer que el individuo dedicó a las actividades religiosas tal cantidad de su tiempo una vez que éste ya pertenece al pasado. Aquí el modelo no explica de forma unívoca en qué consiste la decisión de la destinación del tiempo al proceso de producción de los bienes religiosos, ya que puede entenderse o bien que el individuo decide destinar tal cantidad del tiempo y posteriormente ejecuta la decisión – esta parece ser la forma que prevé el modelo – o bien que el individuo es consciente de la decisión sobre la cantidad del tiempo asignado una vez que esta se haya hecho efectiva. Como más adelante veremos, el tema de la temporalidad en el proceso de maximización de la utilidad es uno de los puntos débiles de la teoría de elección racional⁶⁴⁶. Recordemos además que el modelo trata de explicar la relación que existe entre las donaciones a las organizaciones religiosas y otros elementos (participación, salario, ingresos, capital religioso humano, etc.) Por tanto, del mismo enfoque desde el cual se abarca el problema, y su misma manera de presentar, requiere de ciertas hipótesis sobre todo referentes al concepto de “religión” que *de facto* es utilizado en la teoría. Volveremos sobre este punto en el capítulo 14, al tratar el tema de la concepción de la “religión” presente y utilizada en los modelos.

2.6. Otros modelos de Iannaccone

Dedicaremos el siguiente apartado al análisis conjunto de las antropologías subyacentes a los demás modelos de Iannaccone que hemos expuesto en la parte segunda de nuestro trabajo. Como ya hemos podido observar, los sucesivos modelos presentados, a la hora de analizar nuevos elementos, introducen algunas características del comportamiento humano, las cuales sin embargo no modifican la estructura de base del modelo de la acción humana. La estructura

⁶⁴⁶ Por ejemplo la crítica de Bruce sobre el uso del tiempo como *coste de oportunidad* o *precio sombra* Cfr. nota al pie nº 591, o las críticas presentadas por Aranzadi del Cerro, que hemos comentado en el apartado 1.3 del presente capítulo.

base de la acción humana permanece siempre, según los postulados de la *Teoría de Elección Racional*, siendo la de la maximización de la utilidad. Así se pretende explicar la frecuencia de la asistencia a los servicios religiosos o las actividades relacionadas con la religión (como *Sunday School*), la frecuencia de la oración personal, las creencias en la postvida, en el valor de las Sagradas Escrituras, las contribuciones monetarias a las organizaciones religiosas y toda una gama de posibles actuaciones de las denominaciones religiosas (imposiciones de exigencias – *sacrifice and stigma* – cambios e innovaciones doctrinales, carácter de las reuniones de los adherentes, servicios y actividades alternativas ofrecidas, etc.) En el capítulo 12 hemos analizado, entre otros, las posibles causas y consecuencias, sobre la capacidad explicativa de los modelos, de la incorporación de elementos nuevos en la teoría económica. Además, en la tabla resumen de modelos (cfr. Tabla 5), hemos presentado el elenco de todos los elementos que los autores han ido, sucesivamente, incorporando en los modelos. Todos estos elementos que aquí – dado que nuestro objetivo en este momento consiste en la reconstrucción de las antropologías subyacentes a los modelos – solamente apuntamos, volveremos a tratar al analizar la capacidad explicativa de los mismos en el capítulo 15.

Pasemos por tanto al estudio del modelo presentado por Iannaccone en el año 1992⁶⁴⁷, en el cual analiza tanto el comportamiento de los individuos como de las distintas denominaciones para explicar mediante el modelo teórico-económico las estrategias para eliminar la amenaza en la que pueden convertirse los así llamados *free-riders*. El autor hace un análisis más detallado de los costes o imposiciones que introducen los grupos religiosos mediante la exigencia de ciertos sacrificios requeridos de quienes se adhieren a éstos. La presentación detallada del modelo se encuentra en el apartado 4 del capítulo 7, de nuestro trabajo. Veamos de forma sucinta qué afirma el autor en relación al comportamiento de las personas. Siguiendo el mismo esquema del análisis nos centraremos primero en la información y conocimientos que se reconoce que tienen los individuos, para presentar posteriormente las acciones éstos pueden

⁶⁴⁷ Iannaccone (1992 b)

realizar teniendo en cuenta los motivos por los cuales actúan y los elementos en función de los cuales toman las decisiones.

Se afirma que la satisfacción religiosa de los individuos depende de los inputs (de tiempo y dinero) que la persona aporta a las actividades religiosas y también de los inputs que los demás adherentes aportan a las mismas actividades. Además depende de la calidad del grupo, que en este modelo está determinada por el número de adherentes a una denominación religiosa y por su participación media en los servicios religiosos. Los adherentes tienen también la información sobre ciertos bienes y/o actividades que el grupo religioso al que pertenecen les prohíbe, a la vez que ofrece algunos bienes y/o actividades que son considerados como sustitutos de aquellos que son prohibidos. El individuo decidirá si, y a qué grupo religioso, se adhiere y qué tan extensamente participará en sus actividades.

Con esta información, la actuación de las personas estará motivada por la búsqueda de la maximización de la utilidad que obtienen mediante la satisfacción que les aporta la pertenencia a una determinada denominación religiosa. Por ello, el modelo considera la religión en este caso como el bien tipo *club good*. Las operaciones que puede realizar el individuo son, partiendo de la información de la que dispone, y suponiendo que el motivo de la actuación es el que acabamos de exponer, las siguientes: elección de la denominación religiosa a la que se adhiere, y la aportación de los recursos de dinero y su propio tiempo – es decir la participación en las actividades del grupo. En la toma de decisión sobre el grupo al que se adherirá el individuo tendrá en cuenta como un elemento importante las oportunidades de actividades alternativas a las que tiene o tendrá acceso. Estas actividades alternativas a aquellas que la denominación religiosa prohíbe – presentadas en el modelo como costes de oportunidad – estarán determinadas por varios elementos como puede ser el entorno en el cual habita el individuo, la educación, la raza, el estado civil, etc., de los cuales el más importante guardará la estrecha relación con las actividades vetadas por la denominación religiosa.

Este esquema de actuación de los individuos por su parte tendrá también sus consecuencias sobre la misma denominación religiosa. Sabiendo que los

individuos actúan de esta manera, los grupos religiosos se verán obligados ofrecer el mejor producto religioso a sus adherentes. Por ello las operaciones que pueden realizar serán aquellas de control del tamaño y la calidad del grupo. Estas operaciones se realizarán mediante la introducción de las prohibiciones cuyo cumplimiento exigirán e impondrán a los adherentes. Las decisiones por tanto que tomarán los grupos religiosos se referirán a los costes de productos que ofrecerán a los participantes para de esta manera subir sus precios. Y dado que los individuos buscarán maximizar su utilidad mediante la satisfacción que obtienen de la pertenencia y la participación en los grupos religiosos, éstos buscaran en primer lugar asegurar que el producto que ofrecen pueda aportar la satisfacción a sus adherentes y, en segundo lugar, – teniendo en cuenta que la satisfacción del individuo proviene no solamente de sus propias aportaciones de tiempo y dinero, sino también de las de los demás – controlar el tamaño del grupo para mantener el nivel óptimo que asegure la calidad del producto. De esta manera, como consecuencia de esta actuación de los grupos religiosos, se conseguirá la eliminación de los *free-riders* ya que éstos, según los supuestos del modelo, no estarán dispuestos soportar los costes (en forma de prohibiciones) introducidos y exigidos por el grupo y, en consecuencia, el grupo podrá mantener la calidad del producto ofrecido a los adherentes que sí aceptan las exigencias requeridas e impuestas.

Los elementos que recogen aquellas prohibiciones cuyo fin es el control de la calidad del producto ofrecido por las denominaciones religiosas han sido denominados como *sacrifice and stigma* haciendo referencia de esta manera a los costes de oportunidad (o precios sombra) que conllevan los productos religiosos tanto en forma de los bienes y/o actividades a las que el individuo no puede acudir, como en forma de la distinción con el entorno social en el que habita. Distinción esta puede darse en formas del comportamiento social o alimentición, vestido, etc.⁶⁴⁸

⁶⁴⁸ Recordemos la cita que hemos presentado en la nota al pie nº 154, página 159, en la que Iannaccone presentaba los supuestos costes o renuncias exigidas por las denominaciones religiosas, concluyendo: “These practices demand explanation, not merely because they deviate from «normal» behavior, but because they appear completely counterproductive. Pleasures are sacrifices, opportunities are forgone, and social stigma is risked or even invited. The problem is epitomized by the burnt offering, a religious rite designed specifically to destroy valuable resources.” (Iannaccone 1992 b, p. 273)

Dado que los elementos del análisis formal que presenta el modelo hemos expuesto ya en la parte dedicada a la presentación del mismo, no volveremos en este lugar a insistir sobre los mismos. Sin embargo nos parece muy necesario hacer algunas observaciones sobre estos nuevos elementos introducidos en el análisis del comportamiento de los individuos (y de los grupos) relacionados con la religión.

Habiendo asumido la definición de la economía como la ciencia que estudia la asignación de recursos escasos a fines alternativos, y partiendo en el análisis del comportamiento de los individuos del enfoque que presenta la teoría de *Rational Choice*, parece perfectamente comprensible la pregunta que formula Iannaccone sobre la necesidad de la explicación de los comportamientos que sacrificando ciertos bienes parecen ser contraproducentes en términos de la maximización de la utilidad⁶⁴⁹. Observemos que la teoría de la elección racional, en sus supuestos de partida, afirma que el hombre siempre prefiere tener más a tener menos. Este tener más está subordinado al supuesto (implícito) que del “más” puede obtenerse mayor utilidad, y este precisamente es el objetivo de la actuación del hombre – maximizar su utilidad. Ahora bien, la decisión sobre el qué aporta la utilidad al individuo, no parece ser tomada por el mismo individuo, sino que viene determinada por la ordenación del conjunto de preferencias (primer supuesto del comportamiento racional) del individuo. Con facilidad podemos observar que la elección que realiza el individuo de la aceptación de las imposiciones o exigencias de una denominación religiosa dada está presentada en los modelos de *EoR* como elección de renunciar de ciertas actividades y/o bienes. Es por tanto una elección presentada en forma que podemos denominar *negativa*. Una elección que consiste en asumir ciertos sacrificios o renunciaciones, una elección cuyo objetivo está orientado a sacrificar ciertos bienes en concordancia con los requerimientos de un grupo religioso. Solamente si asumimos esto podemos comprender la *necesidad* que tienen los grupos religiosos de ofrecer actividades alternativas que puedan ser consideradas como sustitutos de aquellas que han sido prohibidas. Es importante insistir en este punto pues la distinción es muy sutil, a pesar que nos parece de mayor importancia. Una

⁶⁴⁹ Cfr. anterior nota al pie.

elección, tal y como lo presenta la teoría de elección racional, debido a la definición de la economía por la cual se reconoce la escasez de los recursos, conlleva consigo ciertos costes de oportunidad – denominados, tal y como ya lo hemos comentado, como *precio sombra* . Por eso, aquello que de forma explícita se convierte en objeto de elección tiene, de forma implícita unos costes de oportunidad si las operaciones que implican o se deducen de la elección consumen los recursos de tal forma que no pueden ser utilizados para la consecución de otra cosa (otro fin que, en entonces – y con propiedad – alternativo). Por tanto, la elección realizada por el individuo está orientada hacia un bien y no hacia los costes de oportunidad. Siguiendo la lógica de la teoría de elección racional el individuo elige un bien ya que éste le aporta mayor utilidad que la que podrían aportarle los otros bienes que podría elegir de forma alternativa destinando los mismos recursos. En la formulación de los modelos que nos ocupan, observamos que la elección, aunque contiene todos los elementos, parece consistir más en elegir la renuncia de algunos bienes, en elegir los costes de oportunidad. Dentro del enfoque de la maximización de utilidad se afirma que esta renuncia de ciertos bienes permite la producción de aquellos bienes (*commodities*) religiosos de los cuales el individuo obtiene la satisfacción que permite incrementar su función de utilidad. Por ello el modelo que nos ocupa afirma que el individuo escogerá el grupo religioso al que adherirse en función de los sacrificios que éste le exigirá. Es decir, la elección si adherirse o no a una determinada denominación religiosa se basará en la consideración de las imposiciones referentes al comportamiento que se siguen de la doctrina del dicho grupo. Del mismo modo, las decisiones de los grupos religiosos que tendrán como objetivo asegurar la mejor calidad del bien ofrecido, mediante el control del tamaño óptimo de la congregación, se centrarán en lo que ha de ser prohibido para reducir el riesgo de los *free-riders*. Esta forma de presentación de la operación de la elección que realizan los individuos está determinada, como con facilidad se puede ver, por el enfoque desde el cual se quiere estudiar el comportamiento humano. Las únicas operaciones susceptibles de ser realizadas por los individuos consisten en la elección y el consumo (producción). El objetivo perseguido por el individuo es el de maximización de la utilidad que obtiene de los bienes que él mismo produce mediante la transformación, determinada por

household production function, de los inputs de bienes adquiridos y el tiempo, añadiendo también que en este proceso productivo ocupa un lugar especial el capital humano compuesto por las habilidades, conocimientos, etc. Ante esta perspectiva, cómo podemos describir el comportamiento de los individuos por el cual, de forma empíricamente constatable, se observa como renuncian de aquellos bienes que por los teóricos son considerados *valiosos*⁶⁵⁰. Además, cómo explicar que la decisión de los grupos religiosos se centra precisamente en la determinación de aquello que ha de ser prohibido. La presentación de los costes de oportunidad como objetivo de elección puede ser entendida solamente en función de la concepción de la religión como un producto, por lo cual esta presentación mantiene coherencia con los supuestos del modelo. Dedicaremos más atención al análisis de este elemento constitutivo de la teoría económica del comportamiento religioso cuando analicemos el concepto de religión utilizado en los mismos modelos (cfr. capítulo 14). Con ello no queremos decir que los costes de oportunidad no han de ser tomados en cuenta a la hora de determinar la elección, pues de hecho, tal y como está formulado el problema de la elección racional, esta consiste en la maximización de la utilidad sujeta a las restricciones. Pero nos hemos de preguntar si, *de facto*, la decisión de la adhesión a un determinado *credo* se basa precisamente en ello o si, más bien, la aceptación por parte de los individuos de las imposiciones o exigencias es una consecuencia inmediata de la decisión de adhesión. Es necesario distinguir por tanto lo que es el objetivo de la elección de lo que es la consecuencia de la misma. Pero como es evidente la posibilidad de esta distinción estará determinada por el concepto que el teórico en cuestión tiene de la acción humana. Donde el sistema de enunciados expresivo de una antropología configure teoría de la acción humana de tal forma que esta distinción no es posible, es decir, el mundo ideal en el que se quiere representar las acciones no permite definir o describir esta dinámica, entonces – tal y como observamos en los modelos – la incorporación de elementos que son considerados (objetivos y restricciones) puede ser realizada de tal manera que la restricción se convierta en el objetivo. Todo ello de nuevo nos lleva principalmente y de forma directa a considerar la importancia de dos elementos.

⁶⁵⁰ Cfr. Cita en la nota al pie nº 648, página 617.

En primer lugar la teoría de la acción humana utilizada en la construcción teórica, y en segundo lugar a la concepción de la *religión* que presenta el modelo.

Por último, y unido muy estrechamente a la visión o el concepto de la religión, nos hemos de preguntar si – asumiendo aún la definición de la religión como un producto, tal y como viene presentado en los supuestos básicos del modelo – la satisfacción religiosa que «*producen*» los individuos proviene de la *no-participación* en las actividades prohibidas, o si por el contrario, es resultado de una acción positiva. Veamos. Supongamos que una determinada denominación religiosa declara prohibida la poligamia. Según los modelos este sería uno de los costes de oportunidad para quienes quieren adherirse a dicha denominación. Pero entonces, será necesario admitir que, tal y como lo postulan los modelos, la monogamia será aquella “actividad alternativa” que ofrecen las denominaciones como compensación por aquello prohibido. De igual manera, siguiendo siempre la lógica expuesta en los modelos, se podrá afirmar que la persona monógama producirá el bien religioso precisamente renunciando de la poligamia y que, en la elección de la denominación religiosa a la que decide adherirse tendrá en cuenta la existencia de la prohibición de la poligamia. Estas cuestiones de nuevo nos conducen necesariamente a preguntarnos por los dos elementos con los cuales concluíamos la exposición en el párrafo anterior: ¿la teoría de la acción humana así presentada es expresión de qué tipo de antropología subyacente? y ¿qué podemos decir del concepto de *religión* que se puede deducir de la actuación de los individuos en el mundo ideal expresivo de esta antropología? Desarrollaremos el análisis de estos dos elementos en los siguientes capítulos de nuestro trabajo⁶⁵¹.

Volviendo al modelo presentado por Iannaccone del cual nos interesa reconstruir la antropología subyacente, hemos de dirigir nuestra atención también a la forma de describir el proceso de obtención de la satisfacción por parte de los individuos. Los costes de oportunidad impuestos por las denominaciones religiosas para sus adherentes son vistos como el precio sobra del *bien (commodity)* que consiste en la pertenencia al grupo, ya que la religión es tratada en este modelo como el bien tipo *club good*. Al presentar la función de

⁶⁵¹ Para el análisis de las concepciones de la religión ver el capítulo 14 *infra*.

utilidad del individuo se afirma que ésta dependerá de los bienes seculares, los bienes religiosos y la calidad del club – denominación religiosa – a la que se adhiere.

Siguiendo con la misma dinámica del comportamiento de los individuos y de los grupos religiosos, el autor presentó un modelo en el que se planteó la pregunta por las causas de la fuerza y vitalidad de las iglesias que presentan un cierto grado de rigidez o estrictez en sus imposiciones y exigencias para quienes se adhieren a ellas. El artículo de Iannaccone (1994 a) hemos presentado en el apartado 4.3 del capítulo 7. Dado que el modelo sigue la teoría expuesta en los modelos anteriores, todas aquellas afirmaciones referentes al modo de comportarse de las personas no son sino las mismas que en los otros modelos, especialmente en el modelo al que nos acabamos de referir. Nos parece sin embargo de mayor interés subrayar aquí algunas de las conclusiones a las que afirma haber llegado el autor tras el estudio presentado en el artículo del año 1994. En primer lugar, al buscar la explicación de la observable vitalidad de las denominaciones religiosas (representada por el número de los adherentes), estudio que – es necesario recordarlo – se limita a denominaciones protestantes, el autor afirma que la variable que mejor explica las tasas individuales de la participación religiosa es la *estrictez* del grupo religioso y no, como podría esperarse, las características típicas a nivel individual como puede ser la edad, el sexo, la raza, la ubicación geográfica, el ingreso, la educación, etc. Observemos que esta afirmación guarda una estrechísima relación con lo que hemos denominado la antropología subyacente a los modelos. Manteniendo los supuestos de la teoría de elección racional aplicada al estudio del comportamiento religioso – modelo base de los análisis de Iannaccone – se afirma que son los individuos que deciden si y en qué medida participarán en las actividades religiosas para producir el bien (*commodity*) religioso del cual obtienen la satisfacción. Por tanto, nos parece de mayor importancia la afirmación que en esta toma de decisión por parte del individuo el elemento más importante será la estrictez del grupo religioso. Esta afirmación presenta de forma más clara todavía aquello a lo que nos hemos referido anteriormente, y es la presentación del objetivo de elección por parte de los individuos no tanto de

un cierto producto religioso sino de los costes de oportunidad del mismo. Esta forma de presentación tal y como adelantábamos, es consecuencia directa de la concepción de la religión presente y utilizada en los modelos teórico-económicos.

3. Antropología subyacente a los modelos de los otros autores

Tras la revisión de la antropología subyacente a los modelos presentados por Iannaccone revisaremos, siguiendo el mismo esquema de temas que nos planteamos, las antropologías subyacentes a los demás modelos que hemos expuesto en la parte segunda de nuestro trabajo. Como con facilidad se podrá observar muchos de los elementos que los demás autores utilizan a la hora de describir la dinámica de la acción humana referente a *lo religioso* son comunes a los que hemos estudiado al analizar la obra de Iannaccone. Ahora bien, algunos de los modelos presentan ciertas diferencias en los conceptos que utilizan – como por ejemplo el concepto de *fe* en Durkin and Greeley (1991), *cfr. apartado 5.1 del capítulo 6* – aunque, como veremos, la estructura y la dinámica de la acción humana permanece prácticamente igual que en los anteriores modelos.

3.1. Modelo de participación de Azzi y Ehrenberg

El modelo elaborado y presentado por Azzi y Ehrenberg (1975) ha sido el primer modelo formal perteneciente a la *EoR*, tal y como lo han presentado los autores. Hemos dedicado el apartado 1 del capítulo 6, a la presentación del mismo. Antes de proceder al análisis de la antropología subyacente al modelo recordemos de forma sumamente sucinta los principales postulados, lo cual nos servirá para formular los enunciados referentes a la teoría de la acción humana presente y utilizada en el modelo. El modelo estudia la asignación de tiempo que realizan las familias (compuestas por el marido y la mujer) buscando establecer

el modo en que las familias asignan el tiempo a las actividades relacionadas con la iglesia. Esta asignación se desarrolla para maximizar el consumo familiar suponiendo que existe el consumo en la post vida el cual depende del tiempo asignado en cada período de la vida presente. Se asume también que las familias pueden asignar el tiempo entre tres tipos de actividades: consumo familiar, actividades relacionadas con la iglesia y el trabajo remunerado. Veamos por tanto qué podemos afirmar sobre los elementos de la estructura de la acción humana presentes en la teoría de la cual emerge el modelo.

En primer lugar analizaremos lo que el modelo afirma sobre la información disponible y/o utilizada por los individuos.

- Las familias tienen sus preferencias ordenadas según la función de utilidad especificada.
- Las familias creen que el consumo esperado en la post vida es una función continuamente diferenciable y cóncava del tiempo destinado a las actividades relacionadas con la iglesia o la religión.
- Se asume en un primer momento los salarios dados y el tiempo de vida conocido, posteriormente se relaja estas condiciones.
- Los individuos participan en las actividades relacionadas con la iglesia por tres motivos: para alcanzar la salvación, porque obtienen la satisfacción de las actividades religiosas debido o bien a sus creencias, o bien solamente por razones sociales, y en tercer lugar por lo que llaman el motivo de presión social.
- Los individuos solamente perciben la existencia de la función q , independientemente si esta función de hecho exista o no – aunque las especificaciones precisas de la función estarán determinadas por las creencias de los miembros de la familia.
- Las familias no tienen previsto ningún patrimonio después de su muerte.
- Se asume que el consumo después de la muerte es un bien normal.

Con esta información, las familias realizan una única operación que consiste en la asignación del tiempo a las tres posibles actividades, tal como

mencionábamos, es decir: el consumo familiar, las actividades relacionadas con la iglesia y el trabajo remunerado. Según el modelo, dado que no contempla ni hace referencia (ni explícita ni implícita) a otro tipo de actividades, la única operación de la que son capaces los agentes, es la comparación de la utilidad que obtienen de cada posible combinación de las distintas asignaciones factibles del tiempo⁶⁵². La asignación del tiempo se realiza en cada instante del tiempo en el que se ha dividido el análisis de la actividad de los agentes. Por tanto, podemos identificar tres actividades explícitamente presentadas en el modelo que realizan los agentes: la comparación de las utilidades que obtienen, la asignación del tiempo y, finalmente, el consumo. No se especifica si la asignación del tiempo es un proceso que implica en primer lugar la selección de la combinación óptima y luego su ejecución, o si la asignación del tiempo a las tres distintas actividades se realiza *de facto*. Por último, tampoco se aportan más detalles que permitan explicar en que consiste el consumo y cual es la relación entre la asignación del tiempo y el consumo⁶⁵³.

Veamos con más detenimiento qué significado tiene la afirmación sobre la existencia de los tres motivos por los que las personas participan en las

⁶⁵² Observemos que al formular esta afirmación de tal manera, tenemos: “la única operación” – pues no se signa ningún otro tipo de actividad, ni siquiera el proceso de adquisición de la información que hemos descrito como “disponible”. Por “posible combinación” entendemos que existe más que una posible asignación del tiempo, es la condición necesaria para dejar un espacio a la elección de aquella combinación que los agentes juzguen como la óptima, según el criterio que el modelo establece, que en nuestro caso es la comparación de la utilidad obtenida. Finalmente con la expresión “asignaciones factibles” hacemos la referencia a las restricciones sobre la variable tiempo sobre la cual toman las decisiones los agentes. En la definición de la función q los autores justifican el supuesto de la concavidad de la siguiente forma: “*If the function were strictly convex, the result would be corner solutions, possibly with all of the household's time spent in religious activities. Individuals who display such behavior are in the minority, are not represented in our empirical data, and would not alter their behavior in response to marginal changes in the exogenous variables of the model.*” (Azzi and Ehrenberg 1975, p. 33). Vemos por lo tanto que la factibilidad de las distintas asignaciones viene determinada tanto por el tiempo total disponible en el período definido (expresado en horas) como por aquel que los agentes necesitan destinar a las mínimas actividades que les aseguren la subsistencia. No entramos en este lugar en la discusión sobre el significado de “*spent all of the household's time in religious activities*”.

⁶⁵³ Nos parece importante subrayar este aspecto. Si por el consumo, por ejemplo “familiar”, se entiende la elaboración de los productos (que no se especifican aquí), vemos que estos *productos*, además de otros elementos, incluyen el factor “tiempo”. Por tanto, el consumo coincidiría con el/los instante(s) del tiempo asignados para el mismo. En este caso, la operación “asignación del tiempo” realizada, como hemos propuesto *de facto*, es decir, el transcurso de este tiempo asignado coincide con el consumo. Por lo tanto las dos operaciones que afirmamos realizan los agentes se desarrollan en el mismo instante del tiempo y por lo tanto requieren de una distinción más precisa en la formulación. En cambio, si la asignación del tiempo *de facto* es distinto de la operación “consumo”, entonces el modelo necesita incluir también este elemento en el reparto del tiempo disponible. La formulación del modelo nos permite suponer que la concepción de los autores sobre este elemento está más cercana a la primera posibilidad que hemos presentado, es decir, que la actividad “consumir” coincide o se desarrolla en el mismo instante del tiempo que ha sido asignado a la producción/consumo entre las tres posibles actividades. De hecho, en el caso de las aplicaciones del modelo de elección racional que presenta Becker, así se deduce cuando habla de la producción de bienes tales como por ejemplo el descanso (*relax*).

actividades religiosas. Por el *salvation motive* se asume que las personas dedican tiempo a lo religioso en vista del consumo que el tiempo asignado durante esta vida les aportará en la vida después de la muerte según una función q . Por el *consumption motive* se asume que las personas dedicarán el tiempo a las actividades religiosas por: i) la satisfacción que obtienen de la pertenencia a la iglesia y las actividades religiosas debido a las *inherentes creencias religiosas*, o ii) las razones sociales. Por el *social-pressure motive* se asume que las personas participarán en las actividades religiosas debido a la presión social – que podemos traducir – como la existencia de la afirmación que sugiere que la pertenencia y la participación en las actividades de la iglesia incrementa la probabilidad del éxito empresarial del individuo.

Ahora bien, no se especifica la dinámica y el proceso por el cual un “motivo” existente toma parte el proceso de la toma de decisión. Tampoco se especifica la relación entre los distintos “motivos” y su influencia en el proceso de la toma de decisión. De hecho en el modelo, tal y como lo presentan los autores, estos elementos no son necesarios. El proceso de la toma de decisión consiste en reconocer cual asignación del tiempo es la que aporta mayor utilidad. Por tanto es lícito preguntarse ¿qué función tiene entonces reconocer la existencia de diversos motivos por los cuales las personas participan en las actividades religiosas? Y ¿de qué manera participan estos motivos en el modelo, es decir el mundo ideal – tal y como está formulado – en la toma de decisiones de los agentes? Empecemos por responder a la segunda pregunta. La única implicación que la lógica interna del modelo muestra de la existencia de los tres motivos de los que aquí tratamos es la siguiente: Habiendo definido las funciones U y q , podemos afirmar que:

- por el “*salvation motive*” se asume que: $\frac{\partial q}{\partial r} \neq 0 \quad \forall t = 1..n, j = 1, 2,$
- por el “*consumption motive*”:

Observemos que este motivo se constituye de dos elementos que ya hemos especificado:

- i) la satisfacción proveniente de las *inherentes creencias religiosas*;

ii) las razones sociales.

Referente a i) no se hace ninguna especificación del significado de las *inherentes creencias religiosas*. Ahora bien, la forma que adopta el modelo nos permite deducir que las *inherentes creencias religiosas* pueden aportar la *satisfacción* en el instante t_n o bien a través del *consumo* en este mismo instante, o bien a través de lo que podríamos denominar el *consumo esperado* (en el instante t_{n+1}), es decir en la vida después de la muerte. ¿Por qué la afirmación que acabamos de exponer es cierta? En la formulación del modelo se habla de las creencias en dos momentos: el primero al describir el *consumption motive* y el segundo al presentar la existencia de la función q . El modelo no especifica si se trata de la misma *creencia*, ni siquiera en qué consiste *la creencia*. Sin embargo da a entender, que la creencia religiosa *inherente* guarda algún tipo de relación con el *consumo esperado* en la vida después de la muerte. La función de utilidad está definida en el intervalo de tiempo $[1, ..., t, ..., n, n+1]$ donde $n+1$ es el período de la vida después de la muerte. Por tanto, en el instante t , donde $t=1, ..., n$ el valor del consumo $q_t=0$, siendo q_t el valor de la función q en el instante t ⁶⁵⁴. Sin embargo, la existencia de *inherentes creencias religiosas* que pueden aportar la satisfacción al agente en el instante t hace suponer que para el agente “la creencia” (en el instante t) en la existencia de la relación tal que $\frac{\partial q}{\partial r} \neq 0 \quad \forall t = 1..n, j = 1, 2$ siendo la función q definida en el instante $n+1$, modifica la satisfacción que obtiene el agente en el mismo instante t . Es decir, la satisfacción procedente de las *inherentes creencias religiosas* tiene que ver con la creencia en la existencia de la relación entre el tiempo destinado a las actividades religiosas en el instante t , y el consumo en la vida después de la muerte. Esto es precisamente lo que hemos denominado el *consumo esperado*. ¿Existe otra vía por la que las creencias religiosas inherentes pueden aportar la satisfacción en el instante t , que sea distinta de la satisfacción por las razones sociales? Los autores no ofrecen ningún elemento que nos permita afirmar o negar la existencia de estas “otras vías”. Por lo tanto, si estas “otras vías” existen, será cierta la afirmación de que “las *inherentes creencias religiosas* pueden aportar la *satisfacción* en el instante t ”

⁶⁵⁴ Recordemos que la función q está definida solamente para el período $n+1$.

o bien a través del *consumo* en este mismo instante, o bien a través de lo que podríamos denominar el *consumo esperado* (en el instante $n+1$), es decir en la vida después de la muerte.” Si estas “otras vías” no existen, por tanto la afirmación que acabamos de reproducir sigue siendo cierta, añadiendo que el *consumo*⁶⁵⁵ en el instante t , una vez eliminado el efecto de lo que hemos denominado *consumo esperado* es igual a cero. Siguiendo la formulación del modelo que presentan los autores, tendríamos que :

Siendo U la función de utilidad del agente (familia en nuestro caso), definida tal como se ha especificado, la participación en las actividades religiosas aportará la satisfacción (lo cual ha de entenderse como: afectará a la función de utilidad) designándose aquella relación como:

$$\frac{dU}{dr_{jt}} = \frac{\partial U}{\partial C} \frac{dC}{dr_{jt}} + \frac{\partial U}{\partial q} \frac{dq}{dr_{jt}} ;$$

Observemos por tanto, que el segundo elemento del lado derecho de la igualdad hace referencia explícita a la relación entre el consumo después de la muerte y la satisfacción (utilidad) que aporta – ya sea por las inherentes creencias religiosas ya sea por “otras vías” si es que existen. Se hace manifiesto de forma inmediata que este elemento guarda una relación muy estrecha con el significado del *salvation motive* por el cual se afirmaba que $\frac{\partial q}{\partial r_{jk}} \neq 0$.

El primer elemento del lado derecho de la igualdad representa la relación existente entre el tiempo asignado a las actividades religiosas en el instante t , el consumo en el instante t y la utilidad que aporta en el instante t . Puede por tanto representar tanto la relación entre el segundo elemento del *consumption motive*, a saber *ii) razones sociales*, como también hacer la referencia a lo que en el punto anterior hemos denominado “otras vías” (aunque la existencia de éstas no se afirma, tampoco se niega) de influencia de las *creencias religiosas inherentes*.

Por tanto, resumiendo el análisis de *consumption motive*, podemos afirmar que: Al afirmar que las personas participan en las actividades religiosas por

⁶⁵⁵ Aquí por “consumo” entendemos aquel producido, utilizando la terminología de los autores del modelo, por la combinación de todos los factores que tienen que ver con lo religioso, principalmente el tiempo destinado a las actividades religiosas.

consumption motive se asume que, en el instante t la relación entre la utilidad y el tiempo asignado a las actividades religiosas es tal que: $\frac{dU_t}{dr_{jt}} \neq 0$ para $j=1,2$; $t=1,...,n$; siendo U_t el valor de la función U en el instante t . Recordemos que la función q depende de los valores r_{jt} para $j=1,2$; $t=1,...,n$; pero el consumo q se alcanza en el instante $n+1$. Por ello tiene sentido especificar que se trata de la utilidad en el instante t .

- por el “*social-pressure motive*” – retomando finalmente el último de los tres motivos aducidos por el cual las personas participan en las actividades religiosas – tenemos:

Este motivo supone que la presión social puede sugerir que la pertenencia y la participación⁶⁵⁶ en la iglesia incrementará la probabilidad del éxito empresarial⁶⁵⁷ del individuo. Por tanto, al afirmar que las personas participan en las actividades religiosas por el “*social-pressure motive*” afirmamos que las personas perciben (como consecuencia de aquella sugerencia efectuada a través de la “presión social”) que existe una relación entre el *consumo en esta vida* y la asignación del tiempo a las actividades religiosas, es decir: $\frac{dC}{dr_{jt}} \neq 0$ para $j=1,2$; $t=1,...,n$.

Hemos iniciado el análisis de estos tres motivos formulando dos preguntas: ¿qué función tiene entonces reconocer la existencia de diversos motivos por los cuales las personas participan en las actividades religiosas? y ¿de qué manera participan estos motivos en el modelo – tal y como está formulado – en la toma de decisiones de los agentes? Tal como anunciábamos, el precedente análisis nos permite responder a la segunda de estas preguntas. Los tres motivos expuestos por los autores justifican la existencia de las relaciones entre la función de utilidad de los agentes y el tiempo asignado a las actividades relacionadas con la

⁶⁵⁶ Sin embargo, a pesar de distinguir estos dos elementos no especifican qué relación existe entre las dos, o si pueden ser tratadas aquí como sinónimos. Dado por tanto que el análisis que desarrollan se articula en términos de la asignación del tiempo, prescindiremos de analizar los posibles significados e implicaciones de la “pertenencia” ocupándonos solamente de la “participación”.

⁶⁵⁷ Traducimos por *éxito empresarial* la expresión “*succeeding in business*”, por lo cual entenderemos éste más como el éxito profesional, que no necesariamente tiene que estar relacionado con una empresa como institución, sino una empresa como sinónimo de empeño, tarea etc.

iglesia. No se afirma nada sobre la importancia o el modo en que son considerados estos motivos en la toma de decisiones por parte de los agentes. Al afirmar, sin embargo, que uno de ellos puede ser más importante que otro – teniendo en cuenta que los autores, aunque afirman que los tres motivos son presentes, se centran en la consideración de los efectos del *salvation motive* – se reconoce que estas relaciones pueden ser distintas para los agentes.

Podemos preguntarnos ahora por la importancia o la función que tiene el distinguir estos motivos y si esta distinción permite hacer un análisis más completo del comportamiento de las personas. Los autores afirman explícitamente que las operaciones que realiza la persona son las de la asignación del tiempo – y de forma implícita el consumo, tal y como ya lo comentamos anteriormente. Esta afirmación conlleva implícitamente otra, según la cual la persona compara aquellas combinaciones de las asignaciones del tiempo y escoge aquella que le proporciona la máxima utilidad. ¿Varía la estructura de la dinámica de las operaciones realizadas por las personas al introducir las tres motivaciones distintas? – la respuesta a esta pregunta es negativa, ya que las “motivaciones” son percibidas por la persona a través de la función de utilidad, tal y como presenta el modelo la dinámica de la acción de los agentes, y por ende la dinámica de la acción humana. Es decir, aunque se afirma que estos tres motivos pueden determinar a las personas a participar en las actividades relacionadas con la iglesia, de hecho estas motivaciones expresan solamente las relaciones que existen (o que se supone/percibe que existen) entre el tiempo asignado a las actividades religiosas y la función de utilidad. Los agentes realizan la misma operación que consiste en la asignación del tiempo según aquella combinación que les aporta mayor utilidad. El *salvation motive* tal y como viene presentado en el modelo implica que la persona actúe para maximizar su utilidad que puede obtener del consumo después de la muerte. El modelo, aunque introduce estos tres motivos o razones, unifica el análisis en un solo modo de actuar de las personas, a saber, la maximización de la función de utilidad en función del tiempo asignado a las distintas (tres) actividades sujeto a las restricciones.

Hemos de preguntarnos si la formulación del modelo permite responder con claridad a la pregunta por el papel que tienen estas tres motivaciones en la dinámica de la toma de decisiones o en otra referente a la acción de los agentes. Tal como acabamos de exponer, los tres motivos permiten establecer la relación que existe entre la función de utilidad de los agentes y la cantidad de tiempo que asignan a las actividades religiosas. Ahora bien al estudiar más a fondo el análisis que presentan los autores, vemos que estos tres motivos adquieren su especial importancia no tanto en el momento de la descripción de la actuación de la persona, pues ésta se limita a la maximización de la utilidad, sino en el análisis de los datos empíricos. Es decir, los tres motivos vuelven a ser considerados por los autores cuando quieren ofrecer las explicaciones de los hechos empíricos utilizando su modelo. Así, como hemos visto, el *salvation motive* cobrará mayor importancia cuando queremos explicar la creciente porción del tiempo asignado a las actividades religiosas en la medida que avanza la edad de los agentes. El *consumption motive* y el *social pressure motive* cobrarán mayor importancia cuando queramos explicar con el modelo las diferencias que presentan las estadísticas de la asistencia entre los diversos entornos (urbano y rural), entre las razas, los sexos, etc. Por lo tanto, será correcto afirmar que los tres motivos, presentados por los autores en el modelo, por los cuales las personas participan en las actividades religiosas, cobran mayor importancia dependiendo de otros factores. Es decir, el influjo que ejerce el *salvation motive* sobre la toma de decisiones de las personas parece depender de la edad del agente, el que ejerce *consumption motive* parece depender de las actividades alternativas a las que tiene acceso el agente y así sucesivamente. Ahora bien, el modelo no refleja estas diferencias, ya que se centra en el análisis de la única actividad del hombre que consiste en la maximización de la utilidad, y tal como hemos expuesto, la existencia (supuesta o real) de los tres motivos permite justificar la relación que necesariamente ha de existir para poder encontrar la solución al problema de la optimización de la función de utilidad según la forma que ha sido planteado.

Veamos también qué consecuencias tiene la forma de plantear el problema presentado en el modelo, es decir, asumidos todos los supuestos y una vez encontrado el óptimo, qué podemos afirmar sobre el mismo. Recordemos que el

problema consiste en la maximización de la función de utilidad, seleccionando aquella combinación de tiempos asignados por los agentes (aquí la familia compuesta por el marido y la mujer) en el instante t , a las tres distintas actividades: trabajo (l_{jt}), consumo familiar (h_{jt}) y las actividades religiosas (r_{jt}) donde $j=1,2$. Supongamos que la combinación que optimiza la función de utilidad en el instante t^* , satisfechas las restricciones, está compuesta por el vector $(l_{jt}^*, h_{jt}^*, r_{jt}^*)$. La condición de primer orden, tal y como hemos comentado al presentar el modelo, requiere que se cumpla la igualdad:

$$\frac{\partial q / \partial r_{1t}^*}{\partial q / \partial r_{2t}^*} = \frac{w_{1t}^*}{w_{2t}^*}.$$

Sabemos que el vector $(l_{jt}^*, h_{jt}^*, r_{jt}^*)$ optimiza la función de utilidad, por lo cual las utilidades marginales respecto a cada uno de estos tres argumentos – el tiempo asignado a las distintas actividades – han de ser iguales en el óptimo. Ahora bien, ¿qué significa que las utilidades marginales en el óptimo sean iguales? Significa que cualquier variación en el vector óptimo que reasigne los tiempos destinados a las distintas actividades conllevará a un consumo distinto del de la solución óptima y por tanto a una pérdida de utilidad. Es decir podemos afirmar que cualquier vector $(l'_{jt}, h'_{jt}, r'_{jt}) \neq (l_{jt}^*, h_{jt}^*, r_{jt}^*)$ implica que $U' < U^*$, siendo la U' el valor de la función de utilidad en el instante t^* que se obtiene del consumo alcanzado *caeteris paribus* de la asignación del tiempo representada por el siguiente vector $(l'_{jt}, h'_{jt}, r'_{jt})$. Se nos presenta una cuestión muy interesante, dada la especificación del modelo. Recordemos que la función de utilidad está definida de tal manera que incluye el consumo en la vida presente y el consumo en la vida después de la muerte: la salvación – que se afirma depender del tiempo asignado a las actividades religiosas durante esta vida – y que por definición ha de ser un tiempo infinito. Por tanto, en el instante t^* , seleccionando la asignación óptima del tiempo, el modelo afirma que la utilidad marginal que el agente obtiene del consumo q (el consumo después de la muerte) – el consumo que se desarrolla en el tiempo infinito, iguala a la utilidad

marginal del consumo C que se desarrolla en el tiempo finito, exactamente en el instante t^* . Nos parece de por sí difícil la comprensión del concepto *consumo* aplicado a la vida después de la muerte, sin embargo, parece más problemático todavía el análisis de la afirmación que acabamos de exponer y que se sigue lógicamente de la forma de la presentación de la solución al problema planteado. Una posible respuesta podría evocar de nuevo los tres motivos por los cuales las personas participan en las actividades religiosas. Sin embargo, este procedimiento parece complicar más todavía el análisis. Tal como han reconocido los autores, los tres motivos están presentes de forma simultánea. Por tanto podemos afirmar que si alguien participa en las actividades religiosas por *salvation motive*, también – siguiendo el razonamiento de los autores – obtiene cierta utilidad del consumo por “razones sociales” (componente de *consumption motive*, que hemos analizado anteriormente) del tiempo asignado a las actividades religiosas. Pero este consumo se realiza en el mismo instante t^* . Por tanto queda sin responder la pregunta por el modo en el que el individuo puede comparar dos magnitudes que ocurren en distintos períodos de duración muy distinta (tan distinta como el tiempo limitado y el tiempo infinito). Por supuesto, que la comparación se realiza a través de la función de utilidad, por tanto comparamos la utilidad que en el instante t^* aportan los dos consumos, el finito y el infinito. Esto sin embargo no deja de resultar problemático, pues el individuo ha de poder decidir que en un instante concreto del tiempo t^* la utilidad marginal (que en este caso puede ser tratada como utilidad esperada) del consumo después de la muerte que se produce en el instante $n+1$, y sabiendo que el instante $n+1$ del tiempo es infinito, es mayor, menor o igual que la utilidad marginal del consumo C^* en el mismo instante t^* , sabiendo que el instante t^* es finito. Es importante recordar que la solución del problema planteado de la forma que lo presentan los autores, establece una clara relación entre el vector que recoge los tiempos asignados a cada una de las actividades y los salarios que obtienen los componentes de la familia (que aquí es considerada como el agente que maximiza su función de utilidad). Esta puesta en relación lo que permite, tal y como de inmediato se deduce, es pretender aportar la explicación del hecho que el tiempo destinado a las actividades religiosas por los varones es distinto del que a las mismas actividades asignan las mujeres.

No sería banal, sino más bien todo lo contrario, sería muy importante analizar qué significado puede tener la creencia (pues así se afirma) en que el consumo en la vida después de la muerte tiene relación con el tiempo asignado a las actividades religiosas en esta vida o, previo a eso, qué significado puede tener la expresión “consumo después de la muerte” (*afterlife consumption*). De igual manera sería muy interesante ahondar más en lo que supone la afirmación que la elección del tiempo destinado a las actividades religiosas guarda una estrecha relación con los salarios percibidos por los agentes. Veamos que estas preguntas tocan muy de cerca lo que podríamos denominar como la concepción de la naturaleza de la religión. Sin embargo, consideramos que no es el análisis que nos concierne en este momento dada la naturaleza del estudio que queremos desarrollar. Al enfocar nuestro análisis en la teoría de la acción humana subyacente o expresada por el modelo presentado por Azzi y Ehrenberg, consideramos que el razonamiento que acabamos de exponer es suficiente para poder justificar las afirmaciones que hemos realizado sobre la estructura y la dinámica del comportamiento de los agentes en la toma (y ejecución) de las decisiones de asignación del tiempo.

Recordemos que el modelo presentado por Azzi and Ehrenberg (1975) recibió las críticas de Long y Settle (1977), que hemos presentado ya al exponer el modelo y las posteriores aportaciones de Ehrenberg (1977)⁶⁵⁸. Las críticas, en las que se afirmaba que tras incluir varias variables explicativas de la variable dependiente “asistencia a la iglesia”, éstas alcanzaban explicar solamente un 35% de la variación en la asistencia a la iglesia, apuntaban a la necesidad de una mejor explicación de la relación que hay entre la asistencia y sus determinantes. Lo cual implica, tal y como hemos presentado en nuestro análisis desarrollado en este apartado, que la referencia a los posibles motivos de la participación de los agentes en las actividades religiosas, parece no ser suficiente para explicar la dinámica de la toma de las decisiones por parte de los mismos agentes.

⁶⁵⁸ Para ver las críticas presentadas por Long y Settle remitimos a la nota al pie nº 262, página 264. La respuesta de Ehrenberg ha sido presentada en el capítulo 6, apartado 1.4 *supra*.

3.2. Modelo de producción de Redman

En el modelo de producción desarrollado por Barbara Redman que hemos comentado en el apartado 3 del capítulo 6, el enfoque del análisis se sitúa en la producción de dos tipos de bienes mediante los *inputs* que aportan los individuos. El objetivo marcado por la autora en su estudio consistía en la presentación de la validez de la explicación de las elecciones religiosas de los agentes desde la perspectiva de los modelos económicos de la producción. Por lo tanto de nuevo tocamos el tema central en nuestra investigación que consiste en el estudio y análisis de la dinámica de los procesos de toma de decisiones de los individuos. Veamos entonces qué información aporta el modelo sobre la actuación de los agentes, y por lo tanto en qué teoría de acción humana se ha basado. Tal y como lo venimos haciendo, hemos de preguntarnos por la información o el conocimiento que tienen los agentes, cómo y sobre qué toman las decisiones, cuáles son los motivos de su actuación, cuáles son las acciones que realizan y cómo funcionan los mecanismos de ajuste o de respuesta a los cambios en las condiciones en las que operan los agentes.

El estudio se centra en el análisis de la actuación de los individuos que, según se afirma, buscan su bienestar espiritual. Habiendo establecido por tanto que estudiamos las elecciones de los individuos, hemos de preguntarnos por la información o el conocimiento del que disponen y/o utilizan los individuos. Se distingue entre la producción espiritual y la producción del mercado. El estudio se centra en la producción espiritual de la cual los individuos obtienen dos tipos de productos: *la salvación personal* – la cual hace referencia en términos generales “*to the correctness of an individual's own actions, beliefs, and faith.*” (Redman 1980, p. 331) – y *el bienestar social* – considerado más bien como el bienestar de la sociedad en su totalidad, y no como una condición *espiritual* del individuo en respuesta a su responsabilidad religiosa primaria. Por producción espiritual se entiende el proceso por el cual los individuos han de “hacer algo” para producir los bienes espirituales. Este “hacer algo” puede consistir o bien en operaciones que denominamos aquí *ad extra*, es decir actos o actuaciones de las personas, o bien en las operaciones que aquí denominamos *ad intra*, que

consisten principalmente en creer⁶⁵⁹. En consecuencia se afirma que la actividad religiosa de las personas consiste más en producir los bienes religiosos que en consumirlos. Se afirma también que los individuos esperan recibir la recompensa de su *Hacedor* en esta vida o en la vida después de la muerte de acuerdo con su producción de bienes espirituales. La dinámica de la producción de los bienes espirituales estará determinada por la denominación religiosa a la que se adhieren los individuos, por lo tanto, las distintas denominaciones religiosas ofrecerán distintas *tecnologías de producción* de los bienes espirituales. Además se conoce (o por lo menos se afirma) que las distintas tecnologías de producción permiten distinguir entre las denominaciones conservadoras y las denominaciones liberales, siendo así que las primeras se “especializan” en la producción de la *salvación personal*, y las segundas en la producción del *bienestar social* aunque esta especialización no será necesariamente total. Por ello se afirma también que la salvación es un bien intensivo en tiempo, y el bienestar social es un bien intensivo en dinero. De hecho, se reconoce que el proceso de producción de los dos tipos de bienes consiste en la combinación de los dos *inputs*, es decir el tiempo y el dinero que aportan los individuos. El análisis, apoyándose en el estudio de las aportaciones de estos dos *inputs*, obliga a introducir el concepto del precio de los *inputs* o de los factores de producción en términos del otro. Éste dependerá principalmente de dos elementos: los salarios percibidos por el individuo y de la denominación a la que está adherido.

Con esta información de la que dispone el individuo – independientemente si de hecho la utiliza toda – hemos de preguntarnos ahora por las decisiones que toman los individuos y en función de qué deciden. La respuesta que ofrece el modelo permite afirmar que los individuos decidirán a qué denominación religiosa se adhieren, y qué cantidades de tiempo y de dinero destinarán a la producción espiritual. La decisión sobre las cantidades de dinero se basará en los ingresos que recibe el individuo de los cuales dependen los costes de oportunidad. La decisión sobre la elección de la denominación se

⁶⁵⁹ Aunque la distinción “*ad extra*” y “*ad intra*” es nuestra, corresponde plenamente a la distinción que presenta la autora sobre el tipo de acciones que pueden realizar los adherentes a un grupo religioso en su *peculiar* proceso productivo.

basará en la percibida efectividad marginal del grupo religioso (p.e. iglesia) en la producción de los bienes espirituales y en función del grado de compromiso requerido por las denominaciones.

Veamos por tanto qué se afirma en el modelo sobre la actuación de los individuos. Las tres principales operaciones que realizan son: la selección de la denominación a la que se adhieren, escogiendo entre la denominación más conservadora o más liberal; la producción de los dos tipos de bienes: *personal salvation* y *social welfare* a partir del dinero y el tiempo; y la sustitución entre los dos *inputs* en el proceso de producción.

La autora no hace explícitamente ninguna referencia a la función de utilidad como el referente de la toma de decisiones y de la actuación de los individuos. El individuo escoge simplemente la denominación y los inputs que aportará para producir los dos tipos de bienes espirituales. Obsérvese que las magnitudes de los inputs destinados a la producción dependerán de la denominación seleccionada debido a lo que ha sido denominado como las *tecnologías de producción* que varían entre las denominaciones. Tampoco se explicita la relación que existe entre la producción espiritual y la producción del mercado, afirmando simplemente que la primera puede afectar a la segunda, pero sin poder afirmar con certeza si este impacto será positivo o negativo⁶⁶⁰. Por tanto, a diferencia de otros modelos que, aun centrándose en la acción de los agentes referente a la religión, establecen el marco de la actuación global de los mismos, la autora enfoca su análisis solamente a la producción de los bienes espirituales, que divide en dos tipos, tal y como lo hemos presentado y comentado. Sin embargo, independientemente del enfoque más reducido del análisis, podemos con certeza presentar algunas afirmaciones sobre la dinámica de la actuación de las personas. De hecho acabamos de presentar los resultados de esta investigación al exponer los elementos a partir de los cuales los individuos toman las decisiones y realizan las operaciones que se han detallado. El modelo hace una breve mención a la importancia que en el estudio de las elecciones de las personas puede tener el capital humano sobre todo por su

⁶⁶⁰ No obstante, para poder aclarar el tipo de relación que existe, la autora sugiere la necesidad de especificar la función de producción de los *output* de mercado donde las actividades religiosas y las actividades de mercado sean los factores de producción.

efecto en la productividad humana, y en particular en la productividad espiritual de las personas. De hecho, al presentar esta sugerencia afirma que “*Spiritual productivity would require some measure of output of personal salvation and social welfare. This would require considerable theological work in its definition, and may not be obtainable on either an abstract theological or an empirical level.*” (Redman 1980, p. 341). Esta afirmación nos permite presentar una de las preguntas que consideramos fundamentales, y se refiere precisamente a la naturaleza de los dos bienes espirituales. ¿Qué significa la afirmación que la salvación personal se refiere a la exactitud (*correctness*) de las acciones, creencias y fe del individuo?; ¿Qué aporta al modelo y qué significado tiene la distinción entre las acciones, creencias y la fe – aún asumiendo la observación de la autora que esta distinción pretende ser más bien general? Observemos que aunque se haga la distinción entre la *salvación personal* y el *bienestar social*, los dos tipos de bienes componen la categoría de los que ha sido denominado *bienes espirituales*. Observemos que el elemento que une los dos productos es un elemento externo a la naturaleza de los mismos – a saber – son resultado de la producción realizada en el marco de las actividades/operaciones desarrolladas por los individuos en tanto en cuanto adherentes a una denominación religiosa⁶⁶¹. Es cierto, tal y como reconoce la autora, que parecen ser muy escasos las denominaciones religiosas que presenten la opción de producir solo uno de los dos bienes, estando más bien la oferta presentada como una combinación de los mismos. Ahora bien, al afirmar que existen las diferentes tecnologías de producción, y por tanto las denominaciones más conservadoras insistirán más en la producción de la salvación personal y las más liberales en la producción del bienestar social, podemos suponer, que una determinada decisión de la persona – que tomará, recordémoslo, en función de su salario y de los costes de oportunidad – revelará el tipo del producto que quiere. Es decir, al afirmar que las personas con mayores niveles de renta optarán por las denominaciones más liberales, teniendo en cuenta que el producto *social welfare* es intensivo en dinero y no tanto en tiempo, conduce necesariamente a la

⁶⁶¹ Al utilizar la expresión “en tanto en cuanto adherentes a una denominación religiosa” queremos significar tanto las actividades propias de las distintas denominaciones – los servicios religiosos – como aquellas que son promovidas por la enseñanza y como resultado de la doctrina profesada por cada una de las denominaciones – como por ejemplo acciones “caritativas”, etc.

afirmación que las personas con mayores niveles de renta buscarán más el producto del bienestar social. Recordemos que la autora hace la distinción, al presentar los bienes, que el bien *personal salvation* es no solamente intensivo en tiempo, pero además el factor tiempo no puede ser sustituido por el tiempo ajeno. Por ello precisamente podemos afirmar que las conclusiones presentadas permiten establecer este patrón de comportamiento en lo referente al objetivo perseguido por los individuos dependiendo de sus ingresos y de los costes de oportunidad percibidos por ellos.

3.3. Modelo de Durkin y Greeley de elección bajo incertidumbre

Dedicamos nuestra atención al modelo presentado por Durkin y Greeley (1991) que estudia el proceso de elección religiosa bajo incertidumbre. Como en los otros modelos, queremos reconstruir la antropología subyacente a este modelo a través del análisis de la teoría de la acción humana presentada y utilizada en el mismo. Debemos recordar brevemente la concepción de fe que presentan los autores, pues tal como exponíamos en la parte dedicada a la presentación del modelo (cfr. capítulo 6, apartado 5.1) muestra algunos rasgos interesantes en comparación con la concepción de fe presente en los demás modelos que hemos analizado. Para Durkin y Greeley la fe es considerada como la prioridad o importancia que un individuo otorga a la religión o a Dios, dada, entre otras cosas, su esperanza en la existencia de Dios⁶⁶². Es necesario subrayar que el modelo presentado trata de explicar la actuación de los individuos ante el riesgo y la incertidumbre que conlleva la elección referente a la religión. Dado esto, veamos cómo se presenta la dinámica de la toma de decisiones y de la actuación de los individuos.

⁶⁶² Para mejor comprensión remitimos a la cita del texto que reproducimos en la página 296.

Hemos de iniciar este análisis con la afirmación que la religión es un objeto de elección. Los individuos eligen la religión, y más específicamente, en este modelo, eligen *qué tan importante será la religión*, aunque esta *importancia* que otorgarán a la religión se manifestará principalmente en la participación en las distintas actividades. Por tanto es necesario saber cuáles son los motivos por los que las personas deciden involucrarse⁶⁶³ en las actividades religiosas. Antes de responder a esta pregunta veamos qué afirman los autores sobre la actuación en general de los individuos. Apoyándose en la teoría de la elección racional, el modelo presentado asume que los individuos buscarán maximizar su función de utilidad. En este caso se tratará de maximizar la utilidad esperada ya que asumimos que los agentes no operan con información perfecta (tal y como en muchos otros modelos se supone). Con ello podemos responder a la pregunta por los motivos por los cuales las personas eligen alguna religión. Los autores afirman, que la religión puede afectar a la utilidad esperada de dos maneras. En primer lugar actuando como seguro respecto a la incertidumbre sobre la existencia de la vida después de la muerte. En segundo lugar, y nos parece de especial importancia esta afirmación, aportando el sentido y finalidad (*meaning and purpose*) que los hombres necesitan en sus vidas. Queríamos subrayar la importancia de este elemento, pues el modelo hace una referencia explícita a la necesidad de los individuos de aportar el *sentido* a la vida. Ahora bien, después de presentar esta necesidad, los autores – tal y como se ha podido observar en la exposición del modelo que hemos realizado en el apartado correspondiente – puntualizan que la necesidad de este sentido y la finalidad de la vida se debe a la incertidumbre por la existencia de Dios y de una vida después de la muerte. Aún así, subrayamos aquí la afirmación que ya hemos citado “... *faith increases our religious satisfaction, which gives our lives meaning and purpose.*” (Durkin and Greeley 1991, p. 182). Es por estos dos motivos por los cuales se afirma que la fe se relaciona de forma directa con la función de *nonpecuniary wealth*.

Habiendo descrito los motivos por los cuales las personas se deciden elegir la religión, veamos cómo se presentan los otros elementos que intervienen en la

⁶⁶³ Utilizamos aquí el término “involucrarse” que de forma genérica quiere significar “establecer la relación”, para omitir el término “participar” debido al uso que se le da en los modelos queriendo significar con ello principalmente la asistencia a los servicios religiosos organizados.

actuación de las personas, es decir, qué información tienen los individuos, qué tipo de decisiones toman, qué operaciones realizan, etc.

En cuanto a los conocimientos, en primer lugar los individuos saben que no disponen de información perfecta sobre la existencia de Dios y de la vida después de la muerte⁶⁶⁴. Se afirma que saben también que la fe, tal y como se ha definido aquí, necesita ser practicada, por lo tanto afirman los autores que la fe tiene unos costes. El análisis de los mismos hemos presentado ya a la hora de exponer el modelo, por lo que aquí solamente los enunciamos: *i)* el precio de mercado de la fe (entendido como la prima de riesgo); *ii)* el coste de la fe en función de la participación de los otros adherentes a la denominación religiosa dada; *iii)* y el coste de la fe en función del capital religioso humano. De hecho tal y como afirman los autores, los cambios en el capital religioso humano pueden modificar el nivel óptimo de fe.

¿Qué decisiones toman o qué operaciones realizan por tanto los individuos? Los individuos eligen tener un nivel de fe lo cual implica mantenerlo a través de la participación en las actividades religiosas. La participación en las mismas consiste básicamente en la aportación del tiempo y del dinero de los individuos, sabiendo que han de soportar unos costes que provienen de la necesidad de mantener la fe. La asignación de estos dos factores se realizará de tal manera que maximice la utilidad esperada del individuo, asumiendo que ciertos costes pueden ser tratados como la prima de riesgo que cobran las instituciones (iglesias) por ofrecer este peculiar seguro. Observemos también que la formulación del modelo, cuando se considera solamente la elección de la fe como seguro para la vida después de la muerte, requiere que la calidad de la vida después de la muerte sea una función creciente del nivel de la fe⁶⁶⁵.

Por tanto el individuo determinará el nivel óptimo de fe partiendo de las expectativas sobre la existencia de Dios y la vida después de la muerte, y de los costes de la fe.

⁶⁶⁴ Los autores reconocen que los individuos basan sin embargo sus expectativas subjetivas en la información indirecta adquirida a través de la experiencia.

⁶⁶⁵ Formulación en este caso concreto parecida a la presentada por Azzi y Ehrenberg (1975).

Volvamos nuevamente a la definición de la fe con la que los autores han iniciado su exposición. Para Durkin y Greeley la fe representa, resumidamente, la importancia que el individuo le otorga a Dios. Aunque en el análisis posterior siguen el enfoque de la teoría de elección racional, asumiendo que el individuo buscará maximizar su función de utilidad, sin embargo la concepción de la fe tal y como la presentan puede tener varios efectos sobre el planteamiento del problema. Hemos visto que entre los supuestos básicos de la teoría de elección racional se afirma que el individuo tiene un conjunto de preferencias ordenado. Por tanto hemos de preguntarnos ¿qué relación hay entre la fe (tal y como se presenta aquí) y la ordenación de preferencias del individuo? Es decir, al afirmar que el hombre elige la importancia que en su vida le otorga a Dios, a la religión, etc., más aún, al afirmar que la fe puede ser incrementada, parece lógico que se deduzca (considerándolo aunque sea a un nivel hipotético) que esto implique una reordenación en las preferencias del individuo, y por lo tanto una modificación de la función de utilidad. Es cierto que el análisis de los autores, tal y como lo apuntábamos, supone que las personas actúan para maximizar su utilidad, en este caso la utilidad esperada. Por lo cual se presupone la existencia de una función de utilidad que sirve como el referente para comparar las diversas opciones, seleccionando aquellas que aporten mayor utilidad. Pero insistimos en que el asumir que existen ciertos elementos, que pueden cobrar mayor importancia, con el paso del tiempo ha de permitir que el conjunto de preferencias sea reordenado, al no ser que la ordenación del mismo conjunto se exprese en función del capital religioso humano, lo cual permitiría salvaguardar la función de utilidad, sin embargo, contradeciría el supuesto⁶⁶⁶ que las preferencias son estables y homogéneas entre los individuos. Precisamente a este elemento apuntaba la crítica de Montgomery que hemos presentado al exponer el modelo, donde se ponía en cuestión la viabilidad de encontrar la solución mediante el enfoque desde la teoría de la elección racional al no disponer de los elementos que permitan definir bien el problema.

Por último, aunque el modelo no hace referencia explícita a la temporalidad en la cual necesariamente se llevan a cabo las acciones de las

⁶⁶⁶ Este supuesto es propio del enfoque de la elección racional, aunque los autores no lo presenten explícitamente en la formulación de su modelo.

personas, sin embargo sí encontramos algunas afirmaciones que reflejan la condición temporal de los individuos. Sobre todo al afirmar que las personas evalúan la información y las experiencias para formular las *expectativas subjetivas*, y posteriormente al reconocer que los individuos están constantemente forzados a analizar la información sobre sus propias vidas y las de los demás, para determinar si presenta el comportamiento genuinamente azaroso o si, en algún sentido, está dirigida por alguna fuerza que permite comprender los distintos acontecimientos bajo algún concepto de totalidad, que denominan fuerza superior. Percibimos que en los individuos puede existir, o de hecho existe, una dinámica de asimilación y procesamiento de las propias experiencias que influyen de alguna manera en los elementos que participan en la toma de decisiones (como motivaciones, preferencias, hábitos, etc.)⁶⁶⁷.

4. Comparación de las antropologías entre los distintos modelos

Siguiendo la exposición de la estructura de los modelos teórico-económicos de Rubio de Urquía, que hemos presentado en el capítulo 2, en las páginas precedentes hemos reconstruido de la forma más detallada posible las antropologías subyacentes a los modelos del comportamiento religioso que forman el conjunto de *EoR*. Hemos dividido la presentación en tres partes, en las cuales hemos tratado respectivamente las antropologías subyacentes a los modelos de Becker, Iannaccone y de otros autores cuyos modelos hemos estudiado y expuesto en la segunda parte del presente trabajo. Antes de proceder, sin embargo, queremos presentar un resumen de lo que acabamos de exponer. En primer lugar mediante la recopilación de las principales conclusiones a las que hemos llegado tras nuestra investigación. En segundo

⁶⁶⁷ Hemos aludido al tema de las motivaciones al referirnos a la obra de Kreps y Pérez López. Cfr. nota al pie de página nº 115.

lugar, para facilitar la comparación de las antropologías subyacentes a los distintos modelos expuestos, mediante una tabla en la que recogemos las principales afirmaciones sobre los elementos constitutivos de las antropologías utilizadas por los teóricos. Tenemos por lo tanto:

- El sujeto agente tiene la función de utilidad definida y preferencias estables.
- Los supuestos de comportamiento racional de los individuos sostienen que el individuo tiene un conjunto de preferencias ordenado y prefiere tener más a tener menos.
- La operación fundamental que realiza el sujeto agente es de asignación de los recursos disponibles escasos a los fines. Esta asignación viene determinada por la operación de maximización de la función de utilidad sujeta a restricciones.
- El comportamiento, que consiste en la operación de maximización de la utilidad, es humano – según los autores de *EoR* (y en general según la caracterización neoclásica de los sujetos agentes) – en tanto en cuanto es ejecutado por el hombre.
- Los agentes asignan los recursos o *inputs* en el proceso de transformación de los mismos – determinado mediante la función de producción doméstica (*household production function*) para obtener los productos (*commodities*) del consumo de los cuales obtienen la utilidad.
- Los principales *inputs* que intervienen en el proceso de producción de los *commodities* – sean estos religiosos o no, son los siguientes: tiempo, dinero, habilidades, conocimientos, etc. – denominados *capital humano*, y en caso de los productos religiosos, el *capital religioso humano*.
- La formulación del proceso de maximización de la función de utilidad permite asignar los precios monetarios o precios sombra a todos los *inputs* que intervienen en el proceso productivo de los *commodities*, de tal forma que el agente disponga de todos los elementos necesarios para reconocer aquella asignación que maximiza su utilidad.
- El precio sombra puede ser determinado, en la mayoría de los casos, por el valor del tiempo, de forma que el *tiempo* – considerado como uno de

los *inputs* en el proceso productivo – es incorporado como una peculiar medida de valor a efectos de comparación del valor de los distintos productos (*commodities*).

En las siguientes páginas presentamos la tabla con las principales afirmaciones sobre aquellos elementos pertenecientes al ámbito de las antropologías (sobre todo expresadas en la teoría de acción humana utilizada por los teóricos) a los que nos referíamos al inicio del presente capítulo. De forma que recogemos en la tabla las afirmaciones sobre la información o el conocimiento que tienen los agentes (especificando en cada caso si se trata de individuos, familias, o grupos religiosos), cuáles son los motivos de su actuación, cuáles son las acciones u operaciones que pueden realizar, las materias sobre las cuales puede tomar decisiones el agente y en función de qué toma estas decisiones. Ahí donde esto era posible, es decir donde el modelo lo explicitaba, hemos recogido también cuales son las consecuencias de la actuación de los agentes. En la primera fila de la tabla se especifica, mediante la referencia bibliográfica, el modelo del cual se extraen las afirmaciones. La exposición de los distintos modelos sigue el mismo orden que la presentación en la parte segunda, de forma que en primer lugar tratamos los modelos de comportamiento personal, para después pasar a los modelos del comportamiento de grupos. Para facilitar la comparación entre los postulados de los distintos modelos, así como el análisis de los mismos en cada uno de los modelos por separado, hemos colocado cada modelo en una columna de la tabla, recogiendo en las filas de la misma las respuestas a las preguntas planteadas y analizadas en el marco de cada uno de los modelos.

Tercera Parte: Análisis de los modelos

Tabla 19: Resumen comparativo de las antropologías subyacentes a los modelos de EoR.

Modelo	Becker	Iannaccone	MODELOS DE COMPORTAMIENTO PERSONAL	Azzi and Ehrenberg (1975)
Tipo de agente	Individuo	(Modelo base de) Individuos		Matrimonio compuesto por el marido y la mujer
Qué conoce el agente /información que tiene	Tiene el conjunto de preferencias ordenado	La religión es un <i>producto</i> objeto de elección, conoce los costes y beneficios; las preferencias tienden a ser estables;		Los salarios, cree en la existencia de la vida después de la muerte que depende del tiempo asignado a las actividades religiosas
Motivos de la actuación	Según los supuestos del comportamiento racional; Maximizar su función de utilidad	Maximización de la función de utilidad		salvation motive, consumption motive, social pressure motive
Acciones que realiza	Adquiere productos y produce <i>commodities</i> a partir de productos, el tiempo, sus habilidades, el capital humano; y los consume	Elige acciones que maximizan los objetivos sujeto a restricciones; producen los <i>commodities</i> religiosos.		Asigna el tiempo y consume
Sobre qué toma las decisiones	Es una <i>pseudo-decisión</i> mediante la cual reconoce y ejecuta aquella asignación de recursos que maximiza su utilidad	Sobre el tiempo y el dinero que asignarán a las actividades religiosas		Sobre el tiempo que asignara a cada una de las 3 actividades (trabajo, consumo familiar, actividades religiosas)
En función de qué toma las decisiones	En función del los precios de los productos (también precio sombra) y las preferencias que tiene	De las preferencias dadas y restricciones dadas.		Para maximizar la función de utilidad
Consecuencias de la actuación		Acumulación del capital religioso humano		

Iannaccone (1990)	Iannaccone (1995 c)
familias e individuos	individuos
capital religioso humano (conocimiento de las tradiciones, familiaridad con la doctrina, los ritos. Las amistades con los miembros, etc.), la función de utilidad	
elementos del capital religioso humano	<i>Habit forming</i> - La satisfacción religiosa depende del nivel acumulado del capital religioso humano
Produce el <i>producto</i> religioso a partir de los inputs que transforma mediante la <i>household production function</i> . Cambia de religión, se convierte a una determinada edad, participa en las actividades religiosas dependiendo de la religión del cónyuge, sustituye los <i>inputs</i> .	Participa en las actividades religiosas (tiempo) y aporta donaciones (dinero)
	Sustituye los <i>inputs</i> del tiempo y el dinero en el proceso productivo de la religión
Para producir la satisfacción religiosa	Del valor monetario de su tiempo / los salarios que percibe
El capital religioso humano es el prerrequisito y la consecuencia de la participación en la mayor parte de las actividades religiosas	

Iannaccone and Everton (2004b)	Redman (1980)
Individuos	Individuos
Al centrarse en el análisis de la asistencia semanal, se asume que el individuo compara la información sobre el tiempo (clima) que hace; la periodicidad con la que suele asistir, las actividades alternativas, etc., todo lo cual es considerado como elementos del coste de oportunidad. Se asume el enfoque de <i>Rational Choice</i> por lo tanto todos los elementos que esto implica	Las distintas denominaciones religiosas implican distintas <i>tecnologías de producción</i> de los bienes espirituales; Los individuos esperan recibir la recompensa de su Hacedor en esta vida o en la vida después de la muerte de acuerdo con su producción de bienes espirituales; La actividad espiritual en este mundo de los individuos les hace principalmente producir los bienes espirituales, más que consumirlos. Este producir requiere que los individuos tienen que "hacer algo" – creer o realizar actividades dependiendo de la doctrina del grupo religioso que siguen: La salvación es un bien intensivo en tiempo, y el bienestar social es un bien intensivo en dinero; Se distingue entre la producción espiritual y producción de mercado.
el individuo "demanda" el bien religión que tiene que producir en base a su tiempo y su dinero	Buscar su bienestar espiritual (salvación personal) y el bienestar social
Evalúa los costes, elige si participa o no en las actividades religiosas, esta participación es vista aquí principalmente como la aportación del <i>input</i> tiempo en el proceso de producción de la religión, maximiza su utilidad	Producen dos tipos de bienes: <i>personal salvation</i> y <i>social welfare</i> a partir del dinero y el tiempo; Sustituyen los <i>inputs</i> en el proceso de producción; Escogen la denominación más conservadora o más liberal
Sobre la frecuencia de la asistencia a los servicios religiosos, y más específicamente si asiste en un día (hoy) determinado	La denominación que escoge y las cantidades del tiempo y del dinero que destinará respectivamente a la producción espiritual.
Del precio del producto (específicamente el valor del tiempo destinado a la asistencia a los servicios religiosos); la calidad del producto "servicios religiosos"; los substitutos o actividades alternativas; Las actividades complementarias disponibles; Los ingresos	De los ingresos que modifican los costes de oportunidad; en la elección de la denominación en función de la efectividad marginal de la iglesia en la producción de los bienes espirituales y en función del grado de compromiso requerido por las denominaciones.

Iannaccone (1997 c)	Durkin and Greeley (1991)
individuos	individuo
	Que existe incertidumbre (no tienen la información perfecta) aunque obtienen la información indirecta a través de la experiencia en base a la cual crean sus expectativas subjetivas. Existen unos costes para mantener la fe, el capital religioso humano puede modificar los costes;
Maximización de la función de utilidad definida en función de los bienes religiosos y seculares	Aumentar la función de utilidad: 1. de cara a la incertidumbre respecto a la vida después de la muerte; 2. para proveer de sentido y razón la vida futura (independientemente de la existencia de la vida después de la muerte)
Produce bienes (commodities) religiosos y seculares a partir de las aportaciones del tiempo y del dinero	Escoge el nivel de fe (importancia de Dios en su vida); Maximiza la función de utilidad, asigna el tiempo y el dinero que destina a la religión.
Sobre la cantidad de dinero que destinará a las iglesias	Sobre el tiempo y el dinero que destinará a la religión dada la situación de incertidumbre
Se deduce que la decisión sobre la cantidad que se destinará a la iglesia se toma en función de los ingresos percibidos y de la asistencia a la iglesia, el factor c presentado en las ecuaciones se reconoce como la religiosidad subyacente - haciendo referencia explícita al capital religioso humano	De la utilidad esperada (debida a la incertidumbre) que espera obtener de los dos posibles elementos que componen la fe: el seguro y el sentido y finalidad en la vida

Iannaccone (1995 a)	
individuos	grupos religiosos
La religión supone riesgo (ya que no se sabe si los esfuerzos llevarán a efectos deseados). La religión es una inversión; La religión es un producto	
Actuarán para reducir el riesgo de las inversiones religiosas	Atraer mayor número de adherentes
Eligen el tipo de religión (entre privada y colectiva); Diversifica la inversión en los productos religiosos (donde esto sea posible), maximiza su utilidad	Presenta testimonios; obliga a seguir ciertas exigencias a los encargados - todo ello para aumentar la credibilidad de los grupos
Sobre el tipo de religión a la que se adhieren	La naturaleza de la denominación - como consecuencia de las distintas estrategias para reducir el riesgo (privada o colectiva) Las exigencias que impone a sus adherentes. El abanico y la naturaleza de otros productos que ofrecerá (como sustitutos de los prohibidos)
De la credibilidad de la denominación religiosa (atestiguada por los testigos, las cualidades de los encargados, etc.)	Del producto que ofrece
La adhesión a una denominación determinada puede conllevar consigo la aceptación de las exigencias o	

MODELOS DE COMPORTAMIENTO DE GRUPOS	Iannaccone (1988)	Iannaccone and Berman (2006)
	Individuos	Individuo
	La utilidad se obtiene de la producción de dos tipos de bienes <i>commodities</i> : religiosos y seculares. Para producir estos productos los individuos aportarán su tiempo, los bienes adquiridos en el mercado, la experiencia y el capital humano y la conducta. Para los dos bienes los tres primeros factores se aportan por separado, mientras que la conducta es común. En el modelo la conducta religiosa es presentada como el cumplimiento de ciertas imposiciones o prohibiciones.	La mayor parte de los fenómenos son naturales o normales, existe la escasez de los recursos. Existen necesidades que lo sobrenatural puede satisfacer que según afirman los autores, son básicas e irreprimibles
	Maximización de la función de utilidad	Para combatir y defenderse de la escasez y aumentar de este modo la utilidad esperada, satisfacer la demanda de lo sobrenatural y las necesidades que los sobrenatural busca satisfacer
	El individuo elige aquella conducta que le proporcione la máxima utilidad	Demanda lo sobrenatural para defenderse de la escasez
	Sobre las normas de conducta que asumirá, y por ende, el tipo del grupo religioso al que se adherirá	
	Del entorno social en el que se desenvuelve y de las exigencias del grupo religioso, ya que la misma conducta afecta tanto a la productividad secular de la satisfacción como a la productividad de la satisfacción religiosa.	Comportamiento racional, maximización de utilidad, carácter más o menos sectario del grupo, la vinculación entre la religión y la política
	Esta consecuencia se refiere solo al individuo (no reproducimos aquí as referencias a la distinción entre la secta y la iglesia) A medida que el individuo acumula las experiencias religiosas, puede alcanzar niveles de utilidad antes no alcanzable por la frontera de posibilidades de producción.	

Iannaccone (1992 b)	
Individuos	Organizaciones religiosas
La satisfacción religiosa de la persona depende de los <i>inputs</i> de la persona y de los <i>inputs</i> de los demás, y la calidad del grupo religioso (que es una función del número de los miembros y su participación media) Ciertos bienes y actividades son prohibidas por las iglesias, a la vez que éstas suelen ofrecer bienes substitutos.	
Aunque no se explicita ningún motivo, las personas buscarán aumentar su utilidad con la satisfacción que les aporta el pertenecer a una denominación religiosa (al ser tratada la religión como un <i>club good</i>)	Busca ofrecer el mejor producto para sus adherentes (el que pueda aportar mayor utilidad a cada uno)
Escoge la religión, aporta su tiempo y dinero a las actividades religiosas para maximizar su utilidad	Controlan el tamaño de los grupos, introduce prohibiciones
Si va aceptar la religión, Qué religión y que tan extensamente participará	Los costes de los productos que ofrecerá (mediante las prohibiciones) para subir los precios
De las oportunidades (o actividades) alternativas a las que tienen acceso	Los individuos buscarán maximizar su función de utilidad, por lo que hay que (1) asegurar que esto sea posible (2) buscar alcanzar le nivel óptimo de la congregación
	Las prohibiciones limitaran la entrada de los free-rider y en consecuencia influirán sobre la calidad del producto para con ello aumentar en la función de utilidad del individuo

Barros and Garoupa (2002)	
Individuo	Iglesias
Tienen preferencias establecidas sobre el grado de rigidez de las iglesias; conocen los costes que conlleva la rigidez (en forma de exigencias o imposiciones)	Conocen el grado de rigidez que prefieren los individuos; conocen también el grado de rigidez de los otros grupos religiosos sean estas iglesias o sectas
Adherirse a la iglesia	Eligen el grado de rigidez o estrictez de sus exigencias
Sobre a qué iglesia adherirse y participar	sobre lo estricto que serán sus exigencias o imposiciones
En función del grado de la estrictez o rigidez de las exigencias religiosas	En función de las preferencias de los individuos y de la rigidez de otros grupos religiosos

CAPÍTULO 14

Religión y las antropologías subyacentes

Antes de proceder al análisis más detallado de la estructura interna y de lo que hemos denominado “capacidad explicativa de los modelos”, consideramos necesario dirigir nuestra atención a los significados, explícita o implícitamente presentes y/o utilizados en los modelos teórico-económicos, de lo referente a “la religión” y “lo religioso”. Tras la exposición de los distintos modelos en la parte segunda del presente trabajo, y apoyándonos en cuanto ha sido presentado como “antropologías subyacentes a los modelos” en el capítulo precedente – especialmente aquello que de modo más o menos directo desvelaba la concepción de los autores sobre la religión – de gran ayuda en este lugar puede ser el esquema en forma de árbol que hemos presentado en el capítulo 10 (Figura 3 y subsecuentes) del presente trabajo, sobre todo aquellas ramas del mismo que desglosan los “Aspectos de la religión” (cfr. Figuras 3.1.1, 3.1.2 y 3.1.3). Ciertamente, en el apartado 4 de dicho capítulo, hemos adelantado ya algunos elementos que constituyen las concepciones de “la religión” y “lo religioso” utilizadas en los modelos. Sin embargo, al prestar nuestra atención de forma exclusiva y a modo de resumen en este lugar, nos será de gran utilidad, como de inmediato se percibirá, para analizar la relación que a nivel estructural – de construcción teórica en la que se incorpora conceptos distintos y se establece las relaciones entre ellos – presentan los modelos que hemos estudiado. Observemos que de lo que aquí se tratará será, expresándolo en términos del análisis realizado por Rubio de Urquía sobre la naturaleza de la teoría económica, estudiar, por un lado, la naturaleza de la religión en el *mundo ideal* elaborado a fin de incluir este elemento en la construcción teórica mediante la cual se pretende explicar las ocurrencias de este *mundo ideal*. Pero, y es sin duda uno de los elementos de mayor importancia, este *mundo ideal* será,

necesariamente expresión de una antropología subyacente. De modo que ha de ser posible – y, tal y como a continuación se verá, lo es efectivamente – poder reconstruir la (o las) antropología (o partes de ella) que fundamenta la representación de *la religión* de una forma muy concreta, tal y como lo encontramos en los modelos que estudiamos⁶⁶⁸.

1. Religión como un producto, un objeto de elección.

La afirmación más fundamental – en el sentido en el que es presentada por Iannaccone – para una teoría económica de la religión, es aquella que considera la religión como “*un producto, un objeto de elección*”⁶⁶⁹. Veamos ¿qué significa la definición de la religión como un producto?, y ¿qué significa la definición de la religión como un objeto de elección?

La religión es definida como producto, resultado del proceso de transformación de los *inputs* – principalmente el tiempo y el dinero – que, siguiendo la denominación de Becker, es denominado como *household production function*. Partiendo del análisis de los textos en los que se exponen los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso ¿podemos definir, describir o por lo menos delinear algunas características de este producto del cual se trata? Nos parece de suma importancia este análisis, pues al tratarse de un elemento tan presente en las diversas culturas, es necesario, a efectos de una investigación, esclarecer bien los términos o conceptos que se integran en el discurso teórico-lógico presente en un estudio científico. No pretendemos en este lugar analizar las concepciones de “la religión” que se desprenden de las doctrinas y enseñanzas de las distintas denominaciones religiosas, ni las que en mayor o menor grado son utilizadas en diversos ámbitos⁶⁷⁰. Nos interesa

⁶⁶⁸ Para una mayor comprensión de la relevancia del análisis de las antropologías subyacentes a las concepciones de la religión recordemos la importancia del proceso de *representación* de los hechos observables con el fin de incorporarlos en una construcción teórica concreta. Cfr. Capítulo 12 *supra*.

⁶⁶⁹ Cfr. Iannaccone (1991, p. 158). Esta afirmación y las consecuentes citamos en el capítulo 4, apartado 2.2.D. *supra*.

⁶⁷⁰ Por “diversos ámbitos” entendemos aquí los propios de ciertos campos de ciencias distintas como puede ser, por ejemplo, la sociología o – principalmente – la teología; también los usos de esta palabra en diversas publicaciones de carácter no-científico, o los usos de la misma en el tráfico común de la información.

identificar, de manera lo más exacta posible, en primer lugar qué afirman o lo que parecen comprender los autores de los modelos teórico-económicos que hemos expuesto, al referirse a “la religión” y a “lo religioso”, y en segundo lugar qué teoría de acción humana subyace a la presentación de aquello.

Como hemos podido observar en la presentación de los modelos, y como acabamos de recordarlo, “la religión” es un producto, que los agentes *producen* mediante la transformación de los *inputs* – de tiempo y dinero – y con la participación de lo que ha sido denominado *capital religioso humano* – según la “técnica” de transformación representada por una función de producción doméstica. Se afirma también que los agentes obtienen satisfacción que incrementa su utilidad del consumo de la religión. Formulado en estos términos, los modelos no aclaran, tratándose de un producto que no es material, cual es la relación entre el proceso productivo, el resultado del dicho proceso y el consumo del mismo. Dada esta dificultad que pueda suponer el tratar sobre un producto que no es *material* el análisis se centra en los *inputs* que participan en el proceso productivo, y para asegurar que puedan ser cuantificados – tal y como ha quedado manifiesto en la exposición de los modelos – se limitan a dos fundamentales: el dinero y el tiempo. Dada esta característica del producto “*religión*”, para poder realizar las comparaciones de los hechos empíricamente contrastables, los modelos se centran en el análisis de lo que sí pueden observar, es decir las cantidades de los *inputs* destinados a este proceso productivo.

Antes de examinar la validez de los modelos, nos parece oportuno examinar qué relación existe entre el contenido de los enunciados que describen *la religión* y la construcción teórica mediante la cual se quiere explicar aquello. En particular debemos preguntarnos por el grado en que la descripción de las actividades religiosas que desarrollan los individuos o grupos – como un proceso productivo – recoge en su formulación los elementos esenciales de lo que puede ser reconocido como propio de *la religión*. Es decir: ¿porqué se presenta a la religión como el resultado de un proceso productivo? ¿porqué se introduce – a la hora de referirse en los modelos a la religión – términos de producción y consumo? ¿es correcta la relación de analogía que se

introduce en los modelos teórico-económicos entre la religión y los procesos productivos, si consideramos estos en otro dominio de definición? Como a continuación veremos, el análisis de la actividad religiosa en términos de un proceso productivo parece presentar ciertas dificultades. Por tanto, al preguntarnos por las causas de la presentación del mismo en estos términos, debemos percatarnos de que el uso de la terminología seleccionada a efectos de análisis de la religión mediante los modelos teórico-económicos se revela como una consecuencia directa de la estructura interna (la construcción teórica) de los mismos modelos, asumiendo los supuestos básicos concretos. Así la religión será producida y consumida, pues éste – y solamente este – es el modo de vincular las actividades con los agentes para, a partir de ahí, explicar el comportamiento de los mismos mediante los modelos teórico-económicos. Es por tanto, como más adelante se verá con total claridad, resultado de la concepción del teórico sobre la naturaleza de los modelos teórico-económicos, y muy particularmente del sistema de enunciados antropológicos, y principalmente la teoría de la acción humana, sobre los cuales se apoyan dichos modelos. Pasemos al análisis de la afirmación que la religión es un producto – resultado del proceso productivo mediante la transformación de los *inputs* a través de la *household production function*.

Si asumimos que las personas producen un producto que llamamos “religión” de cuyo consumo obtienen satisfacción, entonces:

- a) El resultado del proceso productivo en el que intervienen los *inputs de dinero y tiempo* y el *capital religioso humano* – asumiendo las cantidades de los *inputs* iguales y el nivel del *capital religioso humano* similar – expresándolo en modo genérico e impreciso, pero que sirve a este nivel del análisis – para dos agentes distintos ¿será igual? Es decir, el producto obtenido del mismo ¿será tal que su consumo por cada uno de los agentes aportará niveles de utilidad iguales o parecidos?
- b) ¿Es posible tal composición del *capital religioso humano* que – aún suponiendo que existiesen funciones de utilidad, y éstas fuesen iguales para dos agentes distintos – una aportación de los *inputs* menor (por lo menos estrictamente menor en uno de los dos *inputs*, manteniendo el otro

no mayor) efectuada por uno de los agentes le proporcione una utilidad mayor que la que una cantidad mayor de los *inputs* proporciona a otro de los agentes?

- c) ¿Qué significado hemos de reconocer que tienen las expresiones como “producir religión” y “consumir religión” aplicadas a los agentes que aportan los *inputs* y los transforman para producir el bien “religión”? ¿Se trata de dos procesos distintos? – distintos tanto en el contenido como en cuanto que se puede señalar y distinguir los instantes del tiempo en los que necesariamente se han de desarrollar.

Las respuestas a las preguntas que acabamos de plantear nos permitirán ver de forma más clara lo que necesariamente ha de ser reconocido como supuesto en los modelos teórico-económicos de los cuales hemos extraído las definiciones de “la religión”. Para responder a las preguntas expresadas en los incisos a), b), y c) hemos de recordar de que forma se presenta la religión o qué aspectos de la misma son aducidos por los autores en los modelos que hemos presentado. Las distintas características de este producto han sido comparadas con:

- algunos tipos de *credence good*
- productos tipo *club good*
- bienes tipo *search good*
- *bienes públicos*

Se afirma que este producto “religión” es demandado, producido y consumido por los agentes (consumidores) para:

- asegurar la vida después de la muerte
- incrementar la calidad de la vida después de la muerte
- aportar satisfacción en el momento actual, mediante las experiencias susceptibles de ser vividas
- aportar *técnicas de defensa* ante la escasez.

Por tanto, en relación a este peculiar proceso productivo y la relación que tiene con el proceso de consumo analizado en el transcurso del tiempo podemos afirmar:

- cuando la religión representa elementos relacionados con la vida después de la muerte, o la calidad de la misma, entonces el proceso productivo ocurre en los instantes del tiempo anteriores a la muerte y el consumo se produce después de la muerte
- cuando la religión representa los bienes tipo *club good* o todos aquellos elementos semejantes – participación en un grupo, apoyo del mismo, etc.
 - entonces el proceso productivo, tal y como se deduce de la presentación de los autores coincide en el tiempo con el proceso de consumo.

Ahora bien, aunque en algunos modelos se enfatice más uno de estos elementos, siempre van conjuntamente, por lo cual *la religión* es considerada simultáneamente como producción y consumo.

Un elemento esencial para responder a las preguntas en los incisos a) y b) lo constituye la descripción del *proceso productivo* de los bienes *religiosos*, en el cual participan los *inputs* de *tiempo y dinero*. Recordemos que los dos factores productivos son tratados en los modelos como *medios escasos*, finitos. De igual manera se desprende de los mismos modelos que los recursos destinados a la producción de los bienes religiosos no pueden ser – en virtud de su escasez – destinados a la producción de otros bienes. Así también, como hemos visto en el modelo formal de iglesia y secta de Iannaccone, la relación que se establece entre la utilidad obtenida del consumo de los bienes religiosos mantiene una relación inversa con la utilidad obtenida del consumo de otros bienes. Por tanto el tiempo o el dinero destinados a la producción de “la religión” no pueden ser utilizados al mismo tiempo para producir otro tipo de bien que no sea religioso. A la luz de esto, ¿en qué sentido los autores de los modelos presentados hablan de la religión como un producto, o se refieren al consumo del mismo por parte de los agentes? Hemos dicho que cuando la religión es presentada como una promesa de algún tipo de vida después de la muerte, entonces los tiempos de producción y de consumo son distintos. No queda sin embargo claro porqué la actividad que Azzi and Ehrenberg (1975) sitúan en la vida después de la muerte sea denominada también *consumo*, al no ser que sólo este tipo de actividad (producción y consumo) sea susceptible de ser representada y analizada por los

modelos teórico-económicos dependiendo de los supuestos acerca de las operaciones que pueden ser realizadas por los individuos, los cuales serán resultados de la teoría de la acción humana – expresión de la antropología subyacente – adoptada en el modelo. Pero si consideramos la religión como un producto cuya característica propia es algún tipo de *socialización* (cfr. *club good*), entonces los dos procesos (producción y consumo) coincidirán por lo menos – si no en su totalidad – en algún instante de tiempo durante el cual se desarrollan. De forma que el recurso *tiempo* puede ser caracterizado como tiempo de producción y a la vez tiempo de consumo. Es más, parece que “la religión” como producto es producida solamente en la medida en que es consumida. Veamos que de esta forma la operación y el resultado de la transformación de los recursos (*inputs*) mediante el proceso que en los modelos se describe como *producción* de los *commodities* religiosos nos recuerdan el proceso por el cual la ciencia física, sobre todo en la mecánica clásica, describe el proceso de transformación para obtener la energía⁶⁷¹. Así, queda respondida la pregunta que hemos planteado en el inciso *c)* del presente apartado – ya que, excepto el caso del “consumo” después de la muerte, el proceso de producción y de consumo parece coincidir en el tiempo. Así las actividades mencionadas por los autores como la asistencia a los servicios religiosos, oración personal, meditación, lectura de las Escrituras, etc., se desarrollan en el tiempo asignado a ellas – como uno de los *inputs* – y es precisamente en este tiempo cuando el individuo/agente obtiene la satisfacción, resultado del consumo de las mismas. Las otras dos preguntas expresadas en los incisos *a)* y *b)* – sobre los resultados del proceso productivo religioso y su comparación entre distintos agentes (a fin de poder desarrollar un análisis a nivel agregado) teniendo en cuenta las diversas composiciones de los recursos que participan en el mismo nos llevan a afirmar lo siguiente:

Aunque los modelos no describen las funciones de producción doméstica, sin embargo sí realizan análisis estadísticos de datos agregados de las variables observables del comportamiento religioso – sobre todo referentes a la participación y las donaciones. Por tanto, dadas las características de los

⁶⁷¹ En muchas de las obras a las que aquí nos hemos referido, los autores reconocen y analizan las consecuencias de la adopción de la ciencia física, las matemáticas y – aunque bastante más tarde – de la biología como paradigma de la ciencia económica, cfr. Rubio de Urquía (1999).

modelos teórico-económicos podremos realizar comparaciones entre las respuestas a algunas variaciones introducidas en el modelo si suponemos que las demás variables permanecen constantes. En otro caso las conclusiones a las que llegaríamos no tendrían fundamento sólido para ser sostenidas por las supuestas demostraciones. Así, si suponemos que las preferencias de los agentes son estables y homogéneas (cfr. Supuestos básicos del modelo, capítulo 4, apartado 2.2.E.) entonces hemos de suponer que los agentes obtendrán satisfacción igual o parecida si, manteniendo iguales niveles de *capital religioso humano* aportan las mismas cantidades de los recursos de dinero y el tiempo. Solo así⁶⁷² podemos analizar las variaciones observables en la asistencia y en las donaciones e intentar, como vemos que lo hacen los autores, dar explicaciones a lo que afirman haber observado. De igual manera, retomando ahora la pregunta planteada en el inciso *b)* parece que los modelos no contemplan esta posibilidad. Sí, como hemos visto, se afirma la posibilidad de la sustitución de los *inputs* de dinero y el tiempo en el proceso productivo del producto (*commodity*) religioso. Sin embargo, los modelos y sus aplicaciones al análisis de los datos estadísticos no parecen contemplar la posibilidad que – debido a las diferencias en el *capital religioso humano* – el producto obtenido de la transformación de menores cantidades de los *inputs* aporte mayor utilidad que aquel obtenido con mayores cantidades de *inputs* pero con un nivel de *capital religioso humano* más elevado⁶⁷³. Lo que sí se deduce de los análisis es, que las personas con mayor nivel de *capital religioso humano* participarán más, debido a la característica de la religión como *habit forming*. Los modelos sin embargo sí realizan las comparaciones de ciertos datos observables entre las diversas denominaciones religiosas. Observemos que para poder comparar por ejemplo los ratios de asistencia a los servicios religiosos e intentar explicar las diferencias en función por ejemplo de las diferencias en los ingresos de los agentes hemos de observar: diferentes ratios de asistencia, diferentes salarios y suponer que las preferencias son iguales y – lo que es más importante – se trata del mismo producto que

⁶⁷² “Solo así” se refiere aquí a la posibilidad única que permite la comparación utilizando el modelo teórico-económico. Otra cuestión, y no de menor importancia, es si estas representaciones y caracterizaciones de *lo religioso* son adecuadas para el intento de ofrecer explicación del comportamiento de las personas.

⁶⁷³ Obsérvese que es plenamente coherente con la exposición de los modelos hablar y comparar los niveles de *capital religioso humano*, pues tal y como hemos visto, los autores – en especial Iannaccone – reconocen que la participación de las actividades religiosas incrementa los niveles del mismo.

buscan obtener o producir los agentes. La pregunta por las implicaciones de la presentación de las actividades religiosas como procesos de producción adquiere una especial relevancia cuando la religión es presentada como una *tecnología alternativa* para combatir o defenderse de la escasez. Sin embargo al adoptar este elemento como un rasgo característico de la religión, no encontramos explicación más satisfactoria de la dinámica del proceso productivo de la religión.

Podemos afirmar por tanto que la caracterización de las acciones de los individuos como procesos de producción y consumo, junto con la descripción del proceso productivo de los bienes (*commodities*) religiosos, tal y como acabamos de ver, guardan una estrechísima relación con el enfoque adoptado por la teoría neoclásica, tal y como hemos visto en el capítulo 2. Antes, sin embargo, de pasar al análisis de las implicaciones que para un modelo teórico-económico del comportamiento humano relacionado con la religión puede tener la adopción de este enfoque – con la subsecuente y necesaria exposición de los elementos en función del mismo enfoque – es decir de tal forma que pueden ser incorporados en la construcción teórica que el investigador pretende utilizar para darles la explicación, veamos las demás características de la religión presentes en los modelos.

2. Religión como sistema de normas morales

Un elemento característico y reconocido por todos los modelos lo constituye, en palabras de Iannaccone, “*sacrifice and stigma*” – aquellas actividades o elementos de algunas de las actividades que son declaradas prohibidas a los adherentes a determinadas denominaciones religiosas. Según los autores, debido a estas prohibiciones: “*Pleasures are sacrificed, opportunities are forgone, and social stigma is risked or even invited. The problem is epitomized by the burnt offering, a religious rite designed specifically to destroy valuable resources.*” (Iannaccone 1992 b, p. 273). De la descripción con la que los autores ilustran esta

afirmación hemos de deducir dos grupos de estos elementos. En primer lugar aquellos que las enseñanzas o doctrinas de los grupos imponen como obligatorios – referentes, principalmente a la conducta. De esta manera la religión se convierte en un sistema *moral*, es más, presentada de esta forma el sistema moral es constituido por un conjunto de prohibiciones. Los agentes deseosos de adherirse al grupo tendrán que aceptar este conjunto de prohibiciones para poder participar en el mismo y, mediante su participación, producir el bien religioso. El segundo grupo lo constituyen aquellas *renuncias* que algunos de los miembros asumen, como es el ejemplo de los monjes católicos⁶⁷⁴. La representación de la concepción de la religión como un sistema de normas morales – y más específicamente como un sistema de prohibiciones no es, como con facilidad se puede comprobar, un fenómeno nuevo. Ahora bien, de inmediato surge la pregunta por la estructura interna de estas normas que denominamos *morales* dentro de las distintas denominaciones religiosas. ¿Podemos afirmar – a efectos de un análisis teórico-económico del comportamiento humano – que las normas *morales* son iguales (sin necesariamente referirse a la misma materia) para las distintas denominaciones, en cuanto a su procedencia, contenido, importancia u obligatoriedad?; ¿Existe una escala de importancia de las prohibiciones? En segundo lugar es importante preguntarse también por las consecuencias que sobre la pertenencia a un determinado grupo religioso tiene el incumplimiento de las mismas, y también si las consecuencias son iguales para todos los grupos. Observemos que estas cuestiones son fundamentales para poder realizar las comparaciones a nivel agregado, entre distintas denominaciones religiosas.

Además, hemos de volver a la pregunta por la razón por la cual la presentación de un sistema de doctrina religiosa se realiza mediante la presentación de los – así llamados por los autores de los modelos que hemos expuesto – *costes de mantener la fe*. Como con facilidad se percibe – tras el análisis de otros elementos que hemos desarrollado anteriormente – parece que: asumiendo que la religión es un sistema de normas *morales* referentes a la conducta de los adherentes y expresadas mayoritariamente mediante un sistema

⁶⁷⁴ Recordemos el comentario que, en referencia a los votos de los monjes católicos – y el *supuesto voto de silencio* – hemos presentado en el capítulo 9 *supra*.

de prohibiciones, y habiendo establecido, mediante la adopción de la antropología subyacente, un modo de actuar de los individuos susceptible de ser descrito y/o explicado (eventualmente) mediante las construcciones de los modelos teórico-económicos, la concepción de las religiones como sistemas de normas morales presentadas en forma de sistemas de prohibiciones responde a la concepción de las dinámicas de actuación de los individuos expresadas en las construcciones teóricas utilizadas, en las cuales la elección viene orientada hacia los costes de oportunidad de los factores. A ello, precisamente aludíamos en el apartado 2.6 del capítulo 13, al comentar la presentación de los *costes de oportunidad* (o precio sombra) como objetivo de la elección de los individuos.

3. Religión como actividad con riesgo o incertidumbre

Por último, en los modelos expuestos en la segunda parte, y especialmente en el apartado 5 del capítulo 6, nos hemos centrado en el análisis de lo que ha sido denominado como el riesgo o incertidumbre subyacente a las actividades religiosas⁶⁷⁵. Como vemos la palabra *riesgo* hace referencia directa a la posibilidad de *perder o no ganar lo esperado*. Y también reconoce la posibilidad de las contingencias que pueden ser objeto de un contrato de seguro. Por tanto el uso de la palabra *riesgo* está delimitado al ámbito de los resultados susceptibles de ser generados por la actuación o interacción de los agentes. La palabra *incertidumbre*⁶⁷⁶ nos remite sin embargo al ámbito no tanto de actuación sino de conocimiento de los agentes y describe la situación en la que se reconoce la falta de certeza. De esta manera nos situamos de forma directa en el ámbito propio de

⁶⁷⁵ El DRAE define el riesgo como “1. Contingencia o proximidad de un daño; 2. Cada una de las contingencias que pueden ser objeto de un contrato de seguro” El *Diccionario de Economía* editado por Arthur Seldon al tratar el tema del riesgo afirma: “Todas las formas de actividad empresarial implican riesgo; primero a causa de que las condiciones de la demanda y oferta de mercado al final de una operación pueden diferir de lo que se anticipó antes de iniciarse; segundo, a causa de las contrariedades «naturales» como el tiempo y la enfermedad y las que poseen un elemento humano, como el fuego, accidente, deshonestidad, deudas, incompetencia, huelgas, etc. (...) En la teoría económica, el riesgo no asegurable o incertidumbre, desempeña, por tanto, un importante papel en la teoría del beneficio.” Por último, *Dictionary of Economics* de Donald Rutherford, define: “Risk: The chance of an event occurring in accordance with a known probability. Actuarial calculations based on past experience make it possible to insure against the occurrence of such events”.

⁶⁷⁶ Según la definición del DRAE: “Incertidumbre. Falta de certidumbre; duda, perplejidad”; Siendo la primera acepción de la palabra «certidumbre» la “certeza”.

la *gnoseología*, que es la rama de la filosofía que estudia la naturaleza, el origen y el alcance del conocimiento. Veamos por tanto qué afirma la *gnoseología* respecto a la certeza, para poder de esta manera entender mejor la *incertidumbre* y ver en qué sentido puede entenderse ésta aplicada a la religión.

Se afirma que la segunda fase del proceso de conocimiento – la fase intelectual – se articula de la siguiente manera: partiendo de los conceptos, el individuo elabora los juicios, y en base a los juicios procede a la operación de raciocinio. Roger Verneaux define la *certeza* de la siguiente manera: *“La certeza no puede confundirse con la verdad, por la simple razón que hay certezas erróneas. La verdad es un carácter primitivo del conocimiento: su conformidad con la realidad. La certeza es un carácter secundario: un estado del espíritu respecto de la verdad. Como la verdad nace con el juicio, y el acto de juzgar es esencialmente afirmación, aserción y asentimiento (consideramos sinónimos estos términos), la certeza es una de las modalidades del asentimiento. No es la «modalidad del juicio» de que habla la lógica, pues esta modalidad concierne a la relación de los dos términos: por ejemplo, el predicado pertenece necesariamente al sujeto. Es una modalidad de orden psicológico, es decir, que concierne al aspecto subjetivo del juicio: es el grado máximo de fuerza o de determinación con el que el espíritu afirma su juicio. Puesto que hay diversos grados de firmeza en el asentimiento, es indispensable examinarlos para precisar la naturaleza de la certeza.”* (Verneaux 1988, p. 133). A continuación el autor enumera y describe las características de *ignorancia*, *duda* (distinguiéndola de la *pregunta*), *conjetura*, *opinión*. Es en el campo al que se refiere la última – *opinión* – donde entramos en el ámbito de la afirmación. La característica de la *opinión* – tal como reconoce Verneaux – es: *“juzgar con temor de equivocarse”* (*ibid.*). Ahora por tanto podemos acercarnos más a la definición de la certeza: *“Certeza es el estado del espíritu que afirma sin temor de equivocarse, que está determinado a un juicio y se adhiere firmemente a él.”* (Verneaux 1988, p. 136). Como vemos por tanto la *certeza* pertenece al plano intelectual, por lo que se admite la posibilidad de falta de certeza – lo que denominamos *incertidumbre* – y también de las *certezas erróneas*. El autor sigue la exposición con la presentación de la distinción entre los modos en los que la inteligencia puede dar su asentimiento, a saber: cuando es determinada por el

objeto (sea este conocido inmediatamente – entonces hablamos de la «inteligencia»; sea este conocido por medio de otro, de la demostración – entonces hablamos de la «ciencia») y cuando la inteligencia no está determinada por el objeto sino inclinada hacia un juicio por la voluntad. Posteriormente el autor presenta la distinción entre estos dos tipos de asentimiento de la inteligencia representadas por los verbos «saber» y «creer», para terminar con la exposición sobre los tres tipos de certeza: metafísica, física y moral. Como es perfectamente comprensible, no es este el lugar para presentar toda la discusión, y mucho menos, la doctrina filosófica sobre la certeza. Queremos tan solo, mediante esta sucinta y tan limitada exposición de los términos básicos poder definir de qué tipo de *certeza* o mejor dicho de *incertidumbre*, hablan los autores de los modelos teórico-económicos cuando afirman que la religión conlleva o implica la existencia de *incertidumbre*. Nuestro objetivo no es, ni lo pretende ser, el demostrar la existencia o no de incertidumbre – en función del tipo de certeza que queremos aplicar a la religión. Lo que nos interesa sobremanera es analizar si la presentación de este rasgo de la religión que hacen los autores de los modelos – objeto de nuestro estudio – guarda alguna relación, y en caso afirmativo, intentar descubrir cuál es esta relación, con los supuestos antropológicos básicos de los modelos. A nivel teórico podría darse, que los autores al observar la realidad – la evidencia – describen lo observado y tras esta, a priori (hemos, insistimos, de suponer que esto es posible) descripción *independiente y objetiva* buscan ofrecer la explicación de lo observado mediante las construcciones teórico – económicas. Pero de igual manera, hemos de reconocer, que es perfectamente posible que habiendo establecido el modo de la explicación que se pretende ofrecer (la construcción teórica), se describa lo observado – la evidencia – en términos tales que lo hagan susceptible de ser incorporado en los procesos lógicos permitidos por aquel modo de explicación establecido. Es decir, para establecer una relación entre dos sistemas de enunciados (sean estos hipotéticos, o descriptivos de la realidad) puede darse que la realidad sea descrita de tal manera que permita, de facto, el establecimiento de la conexión. Es más, es precisamente este el modo de proceder de la ciencia. Ahora bien, como de inmediato podemos observar, al tratar no la realidad sino una descripción de la misma (un mundo ideal) – como

resultado de la observación – percibimos que es perfectamente posible que esta descripción realizada *en función* de lo que después se quiere hacer con ella no recoja aquello que puede ser esencial de la realidad observada. O dicho en otra forma, lo esencial de la realidad observada viene determinado por el juicio del observador. Por tanto, volviendo al tema de la *incertidumbre* en la religión, nos interesa descubrir si la definición y la presentación de la misma puede hacernos suponer que fue realizada *en función* de la posterior utilización en los modelos teórico-económicos, si es resultado de una concepción previa sobre la religión, o sobre los modos de actuar de las personas (sistema lógico de enunciados expresivo de la antropología subyacente) y en tal caso cómo afecta el juicio del teórico sobre lo esencial de la *incertidumbre religiosa* a la posibilidad de la extrapolación de los enunciados resultantes del modelo y su aplicación al análisis de la realidad observada por otros investigadores.

Como hemos visto en la exposición sobre el significado de la *certeza*, se reconoce que esta pertenece al ámbito del intelecto, sin embargo su significado permite algunas modalidades. Así, aunque siempre consiste en el *estado del espíritu* y especialmente se refiere a la fuerza con la que se afirma una opinión, se distingue entre varios tipos de certeza. La pregunta que nos interesa responder es la siguiente: dados los tres tipos de certeza (la adhesión más fuerte a una afirmación) – metafísica, física y moral – ¿es posible que la certeza de un tipo – recordemos que se trata del estado del espíritu determinado a un juicio al que se adhiere firmemente – coexista con la falta de certeza de otro tipo? O en términos más sencillos. Hemos afirmado que la inteligencia puede dar su asentimiento de dos modos. Y en el primero de ellos – donde la inteligencia es movida, o determinada por el objeto – esto se produce en dos casos. “1º, cuando el objeto es conocido él mismo, inmediatamente, como es el caso de los primeros principios; 2º, cuando es conocido por medio de otro, mediante, como en el caso de la conclusión de una demostración. En el lenguaje técnico de la escuela, sólo el segundo caso recibe el nombre de la «ciencia»; el primero se llama «inteligencia».” (Verneaux 1988, p. 137). En el segundo modo la inteligencia ya no está determinada por el objeto sino “*está inclinada hacia un juicio por la voluntad.*” (*ibid.*) ¿Es posible que un modo en el que la inteligencia da su asentimiento a una afirmación no permita

otorgar el asentimiento con la misma fuerza en otro modo? ¿Se puede producir lo mismo si analizamos solamente el primer modo en el que la inteligencia da su asentimiento a una afirmación? La respuesta es afirmativa. Por ejemplo, la afirmación sobre un objeto o algún rasgo característico del mismo que no es conocido por él mismo, inmediatamente no permite una adhesión firme a una afirmación sobre el mismo. Por tanto existe una falta de certeza, *incertidumbre*. Ahora bien, si el objeto o algún rasgo característico del mismo que no es conocido por él mismo, es manifestado como conclusión de una demostración, la inteligencia puede adherirse a dicha afirmación – es decir, se produce un estado que denominamos la *certeza*. Lo mismo se puede aplicar si comparamos los dos *modos* de dar el asentimiento. Por tanto, como conclusión, hemos de reconocer que el modo y la forma de dar el asentimiento a una afirmación determinarán la posibilidad de la existencia o no de la *certeza*. Y si es así es correcta también la afirmación que la inteligencia podrá asentir una afirmación de forma más o menos fuerte (o no asentirla por completo) dependiendo del modo en el cual realiza este asentimiento. Nuestra pregunta por tanto sobre la existencia de la *incertidumbre* en la religión y los postulados o afirmaciones presentadas por los grupos religiosos o referentes a *lo religioso* cobra así un nuevo sentido. ¿De qué modo de asentimiento se habla cuando los autores reconocen la falta de la *certeza*? Y de un modo más fundamental ¿qué tipo de asentimiento del intelecto son capaces de efectuar los individuos representados en los modelos teórico-económicos de la religión? Como vemos, la segunda pregunta, la que en este lugar solamente dejamos apuntada – ya que desarrollaremos el análisis más detallado de este elemento al evaluar las explicaciones de los modelos – nos remite de forma directa e inmediata a la pregunta por el sistema de enunciados expresivo de la antropología subyacente a los modelos teórico-económicos que nos hemos propuesto estudiar. De forma que puede darse el caso, que al definir a la persona (mediante la antropología subyacente), el rango de operaciones susceptibles de ser realizadas pueda delimitar, modificar e incluso eliminar algunas de estas operaciones referentes al asentimiento otorgado por la inteligencia a una afirmación o por lo menos alguno de los modos del mismo. Es decir, el tipo de certeza quede reducido (o eliminado) por la definición de la persona. De modo que un individuo descrito por el modelo teórico sea capaz de

otorgar el asentimiento de la inteligencia a una afirmación solamente si ésta es movida por el objeto – por ejemplo solamente si la afirmación es la conclusión de un proceso de demostración – o también solamente si la inteligencia es inclinada hacia un juicio por la voluntad. Observemos por tanto que lo que se diga sobre el procedimiento o comportamiento del individuo caracterizado solamente por la capacidad de asentimiento – *certeza* – otorgado de un determinado modo puede resultar no necesariamente verdadero sobre el comportamiento de un individuo susceptible de asentar un juicio de un modo diferente. Por tanto, y como consecuencia lógica, debemos reconocer también que para poder comparar distintos comportamientos de los individuos ante la, hipotética, falta de certeza – *incertidumbre* – hemos de suponer que los modos de otorgar este asentimiento son iguales para todos. La falta de certeza sobre una afirmación, un juicio referente a la alguna cualidad o rasgo de un objeto no implica lo mismo si comparamos por ejemplo a un individuo que, como consecuencia de la incomprensión del proceso de demostración, no otorga su asentimiento a la afirmación resultante del mismo, o lo otorga en grado menor (en cuyo caso se trataría más de la conjetura u opinión) o la falta de certeza de un individuo que habiendo comprendido el proceso de demostración lo reconoce erróneo, aún si la afirmación es verdadera – en cuyo caso podrá tener certeza sobre la afirmación referente a la existencia del error en el proceso demostrativo – una certeza verdadera, pero la certeza sería *falsa* si se trata de adherirse al juicio sobre la veracidad de la afirmación. En definitiva, nos interesa descubrir a qué tipo de certezas pueden llegar los individuos caracterizados por las antropologías subyacentes a los modelos teórico-económicos que estudiamos. Puede darse el caso, que aquí solamente enunciamos en sentido hipotético, pero lógicamente aceptable, que la caracterización de la *incertidumbre de la religión* – la falta de certezas – que postulan y reconocen los autores, resultase incorrecta si consideráramos otro tipo de agentes descritos por otra antropología más amplia o simplemente distinta.

Otro tema sería el análisis de las religiones y los sistemas doctrinales de las mismas para determinar si permite algún tipo de certezas, y qué tipo de certezas permite. Pero como de inmediato se percibe este trabajo – interesantísimo – sale

fuera del ámbito de nuestras competencias y del objetivo del presente estudio. Es un trabajo de investigación que corresponde en primer lugar a quienes desarrollan su actividad científica en el campo de la teología y también de la filosofía. Por ello, para un análisis más profundo de la dinámica de asentimiento y el significado de la *certeza* en referencia a las afirmaciones religiosas, remitimos a los ensayos de John Henry Newman escritos entre los años 1846-1865 y editados en el año 1870 bajo el título *An Essay in aid of a Grammar of Assent*.⁶⁷⁷ En la segunda parte del libro Newman distingue entre el *asentimiento* y éste lo divide en *simple* y *complejo*, y la *certeza*. No podemos, como ya hemos aludido a ello, presentar toda la disertación del autor. Sin embargo queremos presentar algunas de las conclusiones que nos permiten reconocer que el estado de adhesión firme a una afirmación, es decir la certeza, cuando tratamos de afirmaciones relacionadas con la *religión*, sí es posible. Ahora bien, esta posibilidad, como es fácil percatarse de ello, dependerá de la visión antropológica con la cual tratamos a la hora de referirnos a los actos de las personas. Afirma Newman:

“Hay otra característica de la certeza en contraposición con el asentimiento sobre la que es importante insistir: su persistencia. Los asentimientos pueden cambiar y cambian; las certezas perduran. Ésta es la razón por la que la religión exige más que un asentimiento a su verdad: exige certeza, o por lo menos un asentimiento que pueda convertirse en certeza cuando sea requerido. En la fe religiosa sin certeza, puede haber mucho de profesiones y observaciones de buen parecer; pero no puede hábito de oración, devoción directa, familiaridad con lo invisible, generosidad, abnegación. La certeza es algo esencial para el cristiano; y si éste ha de perseverar, su certeza ha de incluir un principio de persistencia.” (Newman 2010[1870], p. 186)

⁶⁷⁷ Utilizamos la edición española *Ensayo para contribuir a una gramática del asentimiento*, con traducción de Josep Vives. Madrid, Encuentro (2010).

4. Resumen

Acabamos de exponer de forma muy reducida los tres principales elementos utilizados en los modelos para describir y/o definir la religión: como producto, como sistema de normas – prohibiciones, y como una actividad que conlleva incertidumbre o riesgo. Como podemos observar, estas características representan aquella clasificación de los elementos presentes en los modelos que hemos clasificado como *“aspectos de la religión”* recogiendo sobre todo la concepción de los distintos *productos* o su naturaleza, ofrecidos por los grupos religiosos. Hemos de referirnos de forma muy breve también a aquella clasificación de los elementos presentes en los modelos que hacen referencia a *las formas de organización*. Todas las presentaciones de los grupos religiosos quieren poner mayor énfasis en algún rasgo que, a juicio de los autores, es representativo de los mismos. Así nos encontramos con grupos religiosos cuya configuración puede caracterizarse como la de un club social; de una empresa maximizadora de beneficios, de bienestar social o del número de miembros; una empresa dedicada a la preservación y control de cumplimiento de las normas morales de comportamiento (sobre todo en forma de prohibiciones y castigos, etc.) Dado que algunos de estos elementos hemos analizado con más detenimiento, no presentaremos de nuevo las aportaciones y los postulados resultantes de los modelos teórico-económicos en los cuales se estudia este – supuesto – rasgo de los grupos religiosos. Cabe sin embargo la pregunta que nos parece esencial para el correcto análisis de la validez de las explicaciones y predicciones generadas en el seno de los modelos teórico-económicos que hemos presentado, y sobre todo, de la extrapolación de las predicciones generadas por estos modelos: la presentación de los grupos o denominaciones religiosas, y de la religión en general ¿permite representar lo esencial y genuino de la religión? Ahora bien, en el presente capítulo, donde nos ocupamos del análisis de *la religión* y de *lo religioso* en concepción de los autores de los modelos tratados, nos parece adecuado formular algunas cuestiones que más adelante permitirán la comprensión del examen y la evaluación de la validez de las predicciones de los modelos.

Tal y como ya comentamos, la construcción interna de un modelo teórico requiere la formulación de los conceptos entre los cuales sea posible establecer nexos que puedan ser explicados mediante el sistema de relaciones lógicas. Por tanto, como con facilidad se puede observar, a la hora de construir un modelo teórico del comportamiento de los individuos relacionado con *la religión* en el marco de la ciencia económica, es necesario exponer los distintos elementos que constituirán el modelo teórico en forma de enunciados que puedan ser analizados con vistas a establecer los nexos e implicaciones lógicas entre ellos. Esta operación requiere del teórico presentar los distintos elementos del modelo en términos susceptibles de ser tratados, es decir que las ocurrencias del mundo ideal – representación del objeto teórico del estudio – puedan ser definidos y descritos en términos de la construcción teórica mediante la cual se pretende ofrecer las explicaciones (establecer los nexos). De ahí, que la presentación de los mismos, y el contenido de los conceptos con los que operará el modelo está, necesariamente, determinado por el enfoque que el teórico se propone dar a la explicación. Los modelos que queremos estudiar tratan el tema del comportamiento religioso. Hemos visto, en el capítulo precedente el significado de la pregunta por el comportamiento humano en general, y los supuestos que han de ser establecidos al querer dar una explicación en el marco de un modelo de teoría económica neoclásica. Por tanto, los conceptos con los que opera el teórico proceden de la observación de la realidad pero son, en esencia, proyecciones de la misma (representaciones en un mundo ideal) mediante la reducción a efectos de su incorporación en la explicación teórica. Cabe entonces preguntarse ¿qué parte de lo constitutivo de la realidad observada está recogida en los conceptos generados para uso del teórico en los modelos? Es decir, al tener que describir los hechos observados, cabe – hemos de admitir esta posibilidad – que, debido a que esta operación de *descripción* es resultado directo de la operación realizada por el teórico, los términos en los que describe la realidad estén, de alguna manera, sesgados en sus contenidos. No es suficiente, y la afirmación es lógica e inmediatamente contrastable, que se mantengan los mismos términos en el lenguaje científico – utilizado en las construcciones teóricas – que los que en la realidad (la vida real cuya representación es el *mundo ideal* utilizado en los modelos) se utilizan para referirse a una hecho

empírico. Por eso, en cada construcción teórica – por lo menos en aquellas que tienen pretensión de ser construcciones susceptibles de ser consideradas *científicas* – se requiere la definición de los conceptos que posteriormente serán utilizados. Esto permite evitar el peligro de una comprensión ambigua, posibilitando a la vez que la demostración de los nexos lógicos preserve el rigor requerido de una demostración teórica.

Cabe entonces preguntarse si los términos en los que es descrita *la religión* y *lo religioso* – términos que acabamos de exponer de forma resumida en el presente capítulo⁶⁷⁸ – recogen y representan lo que puede o debe ser considerado como lo esencial y constitutivo de *la religión* y *lo religioso*. Obsérvese que al referirnos a “*lo esencial y constitutivo*” no tratamos establecer como criterio de validez el que los conceptos guarden *algún* tipo de relación con lo religioso tal y como es percibida mediante la observación. Esta relación se da por supuesta. Pero de lo que se trata aquí es verificar si la presentación – resultado de la descripción realizada por el teórico investigador – de los conceptos abarca aquellos elementos que son constitutivos y esenciales de la realidad. Esta aclaración es necesaria para poder responder a la pregunta ¿qué es lo que realmente explica – o pretende explicar – el modelo teórico?, suponiendo que la disertación es internamente coherente. Sin esta aclaración corremos el peligro de afirmar haber demostrado algo que *de facto* – precisamente como consecuencia de la ambigüedad de los términos o de su insuficiente definición – ni siquiera ha sido tratado en el modelo. Como hemos visto, se supone que los conceptos utilizados por el teórico guardan cierta relación con la realidad observada. Pero si recogen solamente algunos elementos de la realidad observada que, en el proceso precisamente de su necesaria conceptualización o descripción, pierden o eliminan aquello que en la realidad observada constituye lo esencial y fundamental, entonces las conclusiones a las que llegarán y los postulados que formularán se referirán no a la realidad – no se puede afirmar en sentido propio que han sido deducidos de la observación de la realidad – sino a algunos aspectos de la misma, aspectos que – además – podemos denominar como accesorios, contingentes.

⁶⁷⁸ Ver también el capítulo 3, apartado 2: *Términos y definiciones: Religión*.

La pregunta por tanto, tras esta aclaración, parece ser sumamente apropiada y necesaria para proceder al análisis de la capacidad explicativa de los modelos que hemos revisado y expuesto en la parte segunda del presente trabajo. Al querer estudiar y analizar el comportamiento de las personas relacionado con *la religión*, es deseable que la definición de la religión (su representación en el mundo ideal sobre el cual operará la construcción teórica) recoja lo que es constitutivo y esencial de la misma. ¿Podemos afirmar que la religión es, esencialmente, un producto, un sistema de normas (prohibiciones) o una actividad con riesgo? ¿Es esta caracterización suficiente para definir la religión? Obsérvese que la pregunta no está formulada en términos que juzguen la existencia de estos elementos – producto, prohibiciones, riesgo – en lo que es denominado como *la religión*. Nuestra pregunta establece la cuestión en siguientes términos: hablando de los productos, prohibiciones y el riesgo – ¿estamos tratando lo esencial de la religión u otros aspectos, que aunque presentes, no son esenciales para la misma? En caso afirmativo, podremos reconocer y afirmar que los postulados de los modelos se refieren, efectivamente, tal y como lo pretenden los autores, a lo esencial de la religión, y, en consecuencia, podemos con propiedad hablar del análisis de la relación entre *economía y religión* o del intento de la explicación de la *religión con las construcciones teórico-económicas*. En caso negativo, sin embargo, tendremos que preguntarnos qué es lo que explican los modelos – suponiendo que ofrecen alguna explicación en los postulados formulados.

Por último, según la afirmación que hemos realizado en el capítulo 2 (desarrollada posteriormente en el capítulo 12) al describir los supuestos que, de forma implícita o explícita, han de ser adoptados para cualquier sistema que pretenda describir o explicar el comportamiento de las personas, vemos que un sistema de enunciados referentes a la religión – siendo esta una *actividad* desarrollada por los individuos – ha de ser una consecuencia o una implicación lógica de un sistema de enunciados referentes a la actuación de los individuos, lo que venimos denominando como la teoría de la acción humana expresiva de una *antropología subyacente*. Por tanto, cabe preguntarse qué tipo de individuo/agente está representado en los enunciados referentes a la religión

presentes y/o utilizados en los modelos teórico-económicos. Es decir, todas las preguntas referentes a tipos y modos de conocimiento, tipos de decisiones susceptibles de ser tomadas, operaciones susceptibles de ser realizadas, las consecuencias de los intentos de la ejecución de las acciones planificadas, el modo de desenvolvimiento en el marco de la temporalidad, etc., caben para comprender la caracterización del individuo/agente en torno a cuya actuación se desarrollan los modelos. Además, una vez establecida la *antropología subyacente* o revelada por los conceptos referentes a *la religión* y *lo religioso*, es necesario contrastar si el tipo de agente representado mediante este sistema de enunciados – descriptivo de la antropología subyacente – coincide con el tipo de agente representado mediante el sistema de enunciados descriptivo de la antropología subyacente a los modelos teórico-económicos mediante los cuales se pretende ofrecer las explicaciones del comportamiento.

Vemos por lo tanto que la concepción de *religión* (y *lo religioso* en general) como objeto de elección, está subordinada a su inclusión en la construcción teórica de los modelos teórico-económicos bajo un determinado enfoque. Merece por tanto mayor atención el análisis si estas concepciones recogen *de hecho* lo básico y fundamental del fenómeno religioso tal y como es vivido (y *por ende* conocido) en el mundo real. Recordemos aquí algunos de los elementos, presentados por Rubio de Urquía⁶⁷⁹, a tener en cuenta para el análisis de la estructura de las relaciones entre *economía* y *religión*, siendo estas erigidas en objetos teóricos del estudio. Al presentar el primero de ellos se afirmaba que el complejo de procesos, dinámicas, estructuras, etc., en que consiste «religión» describe elementos que son, diversamente, en primer lugar: “previos al y condición de posibilidad *del complejo de procesos, dinámicas, estructuras, ocurrencias, productos, etc. en que consiste «economía»*” y, en segundo lugar: “*algo incorporado de modo radical, esencial y central en el complejo de procesos, dinámicas, etc. en que consiste «economía».*” (Rubio de Urquía 2008, p. 217). Por lo tanto las preguntas que de forma general podemos describir como las referentes a la relación entre la «religión» y la «economía», generarán resultados “*cuando se*

⁶⁷⁹ La exposición del “Planteamiento y examen sistemático de la pregunta por la relación entre «economía» y «religión»” se encuentra en el capítulo 12, apartado 1.3 *supra*, donde se presentan también los cinco elementos de forma más completa, cfr. página 550.

tome explícitamente en consideración la existencia necesaria operante del complejo «religión» en la acción humana;” (Ibid.). Hemos de analizar por tanto de qué manera la concepción de la *religión* como un objeto de elección, como lo afirma uno de los supuestos básicos de los modelos que estudiamos, permite elaboración de las construcciones teóricas que tienen en cuenta estos elementos que aquí recordamos.

Como resumen de todo lo dicho sobre las distintas concepciones de la religión y lo religioso presentamos a continuación la tabla en la que recogemos estos distintos enfoques de la religión presentes en los diversos modelos que estamos analizando.

Tabla 20: Resumen de las concepciones de religión en los modelos de EoR.

Modelo	La religión presentada como:
Azzi and Ehrenberg (1975)	La asistencia a la iglesia como elemento de la función de asignación del tiempo
Iannaccone (1990)	la participación en las actividades religiosas
Iannaccone (1995 c)	la religión es un producto (<i>commodity</i>) producido en base a los <i>inputs</i> de tiempo y dinero
Iannaccone and Everton (2004 b)	La asistencia a los servicios religiosos
Redman (1980)	la religión como el producto (<i>personal salvation</i>) de la asistencia y de las donaciones
Iannaccone (1997 c)	La donación a las denominaciones religiosas como un elemento propio (además de la asistencia) que produce la satisfacción religiosa
Durkin and Greeley (1991)	la religión ofrece el sentido y significado a las decisiones de la vida, debido a la incertidumbre que las rodea. La fe representa la prioridad que uno le otorga a la religión y a Dios, Y por ello la fe (y las decisiones que de ella se siguen) influirá de una manera determinada en la utilidad esperada del individuo. Este nivel de fe elegido requiere soportar ciertos costes.
Iannaccone (1995 a)	la religión como actividad con riesgo de inversión para obtener la recompensa (sea en este mundo sea en el mundo futuro)

Iannaccone (1988)	La religión es un producto ofrecido y demandado en un espacio que denomina el mercado religioso. Es intercambiado por el tiempo, el dinero y "la conducta"
Iannaccone (1992 b)	la religión es un bien cuyo coste de producción incluye las renunciaciones (sacrificios), estos son exigidos por las organizaciones para eliminar el peligro de los free-riders
Iannaccone and Berman (2006)	la religión como una tecnología alternativa de influir sobre lo natural - por ello lo denominan como el modelo teórico de lo sobrenatural
Barros and Garoupa (2002)	La religión como el nivel de exigencias impuestas a los seguidores para garantizar la calidad óptima del producto ofrecido
Hull y Bold (1989)	La religión como elemento que opera en la sociedad aportando beneficios en forma de <i>public goods</i> (reducción de los costes de transacción, defensa de los derechos de la propiedad)
Iannaccone (1994 a)	la religión como un sistema de normas e imposiciones que sirven para mantener un determinado nivel de calidad del producto ofrecido
Iannaccone (1991)	la religión como producto ofrecido en el mercado religioso
Stark y Iannaccone (1994)	la religión como un producto analizado por el lado de la oferta, especialmente en relación con la regulación estatal sobre el mismo
Iannaccone, Olson et ali. (1995 e)	la religión - actividad que a través de la combinación de los <i>inputs</i> de dinero y el tiempo está destinada a la producción de nuevos miembros.

En otras palabras, refiriéndonos a las concepciones de religión y las respectivas antropologías subyacentes a los modelos de *EoR*, podemos concluir lo siguiente:

- La afirmación más fundamental en los modelos de *EoR* es la que asume la religión como “*un producto, un objeto de elección.*”
- La religión en los modelos de *EoR* está presentada de tres formas – las tres relacionadas entre sí:
 - Religión como producto, objeto de elección;

- Religión como sistema de normas morales;
- Religión como actividad con riesgo o incertidumbre.
- A la afirmación de religión como *producto, objeto de elección* se une el concepto de *mercado religioso*. Este concepto responde a la naturaleza del mundo ideal expresivo de la antropología adoptada donde el único espacio de interacción entre los agentes es el mercado. Ahora bien, podemos hablar de interacción entre los agentes en el mercado con propiedad solamente si consideramos el intercambio de bienes susceptibles de tener precio.
- Dado lo anterior el comportamiento religioso de las personas estará reducido a las operaciones de asignación de los recursos de dinero y tiempo a las actividades religiosas.
- La asignación de los recursos está destinada a la elaboración de los productos (*commodities*) religiosos del consumo de los cuales los agentes obtienen la satisfacción y aumentan su utilidad.
- La elaboración de los productos (*commodities*) se lleva a cabo mediante la aportación de los *inputs* y su transformación determinada por la función de producción doméstica (*household production function*).
- El comportamiento humano es *religioso* en cuanto relacionado con las actividades circunscritas a los espacios de culto; resultantes de las prescripciones de las denominaciones *religiosas* (como oración personal, obras de caridad, seguimiento de ciertas normas morales, etc.) No existe en la caracterización de la persona (sujeto agente) – es decir, en los mundos ideales expresivos de una antropología subyacente a los modelos teórico-económicos de *EoR* – ningún elemento que permita definir *a priori* el lugar de la *religión* en el total de la vida y la acción de los agentes.

No queremos terminar nuestra exposición sin hacer una breve referencia al tema de la relación entre la ética y la economía. Ciertamente, las pretensiones de verdades religiosas contienen elementos en sus enseñanzas que podemos calificar como afirmaciones sobre el *deber ser* de las realidades existentes, lo cual tiene sus implicaciones sobre el *deber ser* de la persona humana y sus acciones.

Estos elementos, tal y como intentábamos demostrar en las páginas anteriores, que componen un cuerpo de enseñanzas morales de los diversos credos, no deben ser tratados como sistemas simples de enunciados en formas de prohibiciones – aunque, como es obvio, estos enunciados formen parte de dichos sistemas. ¿Cómo, entonces, ha de tratar un economista, en su análisis del comportamiento humano, estos enunciados referentes a las enseñanzas morales? Nos parece, que tras la exposición de los elementos de la estructura y naturaleza de las construcciones teórico económicas, estamos ya capacitados para ofrecer una simple aproximación a la respuesta a la pregunta que planteamos.

Dada la naturaleza de la acción humana, que – como la hemos caracterizado – es proyectiva, por tanto formula y adopta planes de acción, en función de los ensamblajes personales instantáneos. Por tanto los elementos de las enseñanzas religiosas que se refieren (de forma directa o indirecta) a *deber ser* de las realidades tomarán parte precisamente en la adopción de planes de acción, mediante la ordenación jerárquica de los posibles objetivos. Obsérvese que la afirmación, que aquí presentamos, no puede ser representada mediante las construcciones teórico económicas neoclásicas debido – precisamente – a la antropología adoptada y la teoría de la acción humana resultante de la misma. Por ello, tal y como comentábamos a lo largo del presente capítulo, la religión o sus enseñanzas morales – si han de entrar a formar parte en el problema de la elección (representado en los modelos de *EoR* como un problema de maximización de utilidad) – pueden hacerlo principalmente mediante su incorporación entre las restricciones, ya que – dada la caracterización del agente operante en el mundo ideal – los objetivos están dados y las preferencias ordenadas y estables. Aquí observamos que la perspectiva que ofrece un análisis de la acción humana como una simple operación maximizadora es, con mucho, más reducida que la que puede ofrecer una concepción de la acción humana proyectiva. La relación que entre la economía y la religión se establezca por tanto, dependerá de la concepción que sobre la acción humana tenga el teórico, y eso como consecuencia de la antropología subyacente a sus modelos.

Aquí es, precisamente, donde merecen una especial mención algunas aportaciones sobre la relación entre economía y ética. Sin profundizar en el

análisis, ni en la exposición de las conclusiones (ya que sobresalen de lo que estrictamente nos hemos propuesto como el tema de análisis en el presente trabajo) queremos referirnos a algunos estudios de los Profesores Encinar, Muñoz, Cañibano y Cendejas⁶⁸⁰. En su artículo “On Economics, Ethics, and Corporate Social Responsibility”, los autores plantean el problema de la integración de la ética en los análisis económicos. Afirman que si la concepción de la economía la reduce a un estudio de las *tecnologías de elección* (“*Economics as a technology of choice*”) entonces esta relación ha de ser, necesariamente de yuxtaposición. Ahora bien, una comprensión de la economía como una *teoría de producción de acción* (“*Economics as a theory of production-of-action*”) permite una integración de la ética, precisamente mediante la aportación de elementos que permitan al agente operante la ordenación del sistema de objetivos que buscará alcanzar. Afirman los autores:

“To move over from a conception of economics understood as technology-of-choice to economics as theory of production-of-action helps us recognize the decisive role of ethical dynamics in the explanation of the characteristic purpose of the analysis of Economic Theory (explaining why agents choose certain courses of action and not others, and the consequences of the interactive deployment of the said courses of action within the social milieu), as well as its eventual integration within the economic domain. Only in this way is it possible to overcome the mere juxtaposition between Ethics and Economics.” (Muñoz, Encinar, Cañibano 2012, p. 360).

Estas diferentes concepciones de la economía, tal y como precisan los autores, son resultados – precisamente – de las antropologías adoptadas. Por tanto, lo mismo que para la relación entre la ética y la economía se afirma en referencia a las diversas antropologías subyacentes a las construcciones teórico económicas que implica *algo*, y *algo* muy esencial a la misma concepción de la ciencia económica, y particularmente de la teoría económica, lo mismo es válido también cuando analizamos la relación entre la economía y la religión en el marco de los modelos teórico económicos.

⁶⁸⁰ Cfr. Encinar, Cendejas and Muñoz (2006); Muñoz, Encinar and Cañibano (2012).

CAPÍTULO 15

Evaluación de la naturaleza y la capacidad explicativa de los modelos.

Con todos los elementos expuestos en los capítulos anteriores podemos proceder a la presentación del análisis y evaluación de la naturaleza y la capacidad explicativa del comportamiento religioso de las personas mediante los modelos de *EoR* seleccionados. En el presente capítulo seguiremos por tanto el siguiente orden. Comenzaremos recordando brevemente los elementos analíticos presentados y explicados anteriormente, referentes a la naturaleza y estructura fundamental de las construcciones teórico económicas. Posteriormente dedicaremos un breve apartado al estudio de la naturaleza de los modelos utilizados en las ciencias humanas y su relación con la realidad. Con estos elementos procederemos al análisis de los “mundos ideales” sobre los cuales operan los autores de los modelos de *EoR*, estudiando de forma específica la relación que objetivamente existe entre los “mundos ideales” y el “mundo real”. A continuación retomaremos a modo de resumen las afirmaciones sobre la acción humana tal y como lo presentan los autores de los modelos de *EoR*, analizando la relación que existe entre estas afirmaciones y la acción humana tal y como ésta se despliega en el mundo real. Como último elemento, estudiaremos lo que permite distinguir el comportamiento religioso humano en los modelos de *EoR* del resto del comportamiento humano. Obsérvese que este análisis – que permite definir de forma adecuada lo que “hace” que un comportamiento sea religioso – es indispensable para poder delimitar bien el objeto teórico del estudio. Con todos estos elementos podremos presentar el análisis de los modelos teórico-económicos de comportamiento religioso expuestos en la

segunda parte del presente trabajo, estudiando su capacidad de representación del objeto teórico seleccionado y la capacidad de ofrecer las explicaciones y/o predicciones referentes al mismo.

1. Resumen de los elementos fundamentales de la teoría económica.

Para explicar la naturaleza y la estructura fundamental de la teoría económica hemos presentado en primer lugar los tipos de objetos teóricos característicos de las construcciones teórico-económicas. En resumen podemos aducir los siguientes elementos o pasos en la formulación de los modelos teórico-económicos:

- los sistemas de sistemas de enunciados antropológicos adoptados por el teórico: A_{α}^{κ} ;
- implicados por ellos los “mundos ideales” con su racionalidad interna propia: $\mu(A_{\alpha}^{\kappa}), \lambda(\mu(A_{\alpha}^{\kappa}))$ tales que $\mu(A_{\alpha}^{\kappa}) \Rightarrow \lambda(\mu(A_{\alpha}^{\kappa}))$;
- como consecuencia se presentan tipos de ocurrencias susceptibles de acontecer en los “mundos ideales”: $\Phi(A_{\alpha}^{\kappa})$;
- se erigen las ocurrencias propias del “mundo ideal” en objetos teóricos: φ (obsérvese que antes de proceder a la explicación, las ocurrencias erigidas han de poder ser descritas en términos de la racionalidad propia del “mundo ideal” sobre el cual se opera)⁶⁸¹;
- Se elabora las construcciones teóricas para explicar las ocurrencias erigidas en objetos teóricos: $T_{A_{\alpha}^{\kappa}}$;
- Si las construcciones teóricas satisfacen las condiciones pertinentes, se procede a la explicación.

⁶⁸¹ Cfr. Figuras 7 y 8.

De modo que, en la evaluación de los modelos de *EoR* que a continuación desarrollamos, queremos analizar si los elementos fundamentales adoptados por los teóricos de *EoR* permiten satisfacer las condiciones pertinentes, sobre todo al comparar los objetos teóricos de los “mundos ideales” con la realidad – cuya representación pretenden ser las ocurrencias propias de estos “mundos ideales” – observables y susceptibles de ser conocidas en el “mundo real”. Entonces las construcciones teóricas $T_{A_\alpha}^\kappa$ estarán formuladas de tal forma, que los elementos $\mu(A_\alpha^\kappa)$, $\lambda(\mu(A_\alpha^\kappa))$, es decir, dados los “mundos ideales” expresivos de la antropología A_α^κ adoptada por los teóricos, y en consecuencia el modelo teórico de la acción humana M_α^κ – tal y como este ha sido presentado en el capítulo 2 – podrán representar un conjunto determinado de las ocurrencias propias de este “mundo ideal” $\Phi(A_\alpha^\kappa)$. Erigido, por el autor, el objeto teórico – la ocurrencia del mundo real que mediante las construcciones teórico-económicas quiere explicar, estableciendo su representación como φ propio del “mundo ideal” sobre el cual opera, es imprescindible determinar si la construcción teórica $T_{A_\alpha}^\kappa$ está provista de descriptores o elementos teóricos suficientes para, en primer lugar, representar mediante φ (del “mundo ideal”) la ocurrencia propia del “mundo real”. Es decir, si φ es una representación satisfactoria – a efectos del fin establecido – de la ocurrencia del “mundo real”. Si la respuesta es afirmativa se puede proceder al intento de encontrar explicaciones racionales, dados los sistemas caracterizantes de los “mundos ideales”, es decir, mostrar la racionalidad interna de la construcción teórico económica por la cual φ puede quedar explicado. Ahora bien, si φ no puede ser descrito por los elementos teóricos constitutivos de la construcción teórica $T_{A_\alpha}^\kappa$ entonces tampoco puede ser explicado. Si φ puede ser descrito, pero no recoge los elementos constitutivos, fundamentales y básicos de la ocurrencia en el “mundo real” que pretende representar, entonces, al no existir la relación fundamental entre la ocurrencia del “mundo real” y su pretendida representación mediante φ , entonces, aún suponiendo que φ puede ser descrito en términos de la construcción teórica $T_{A_\alpha}^\kappa$,

no podemos afirmar que la ocurrencia del “mundo real” puede ser descrita, y por tanto, tampoco explicada, por la construcción teórica $T_{A\alpha}^{\kappa}$.

Este resumen que acabamos de presentar pone las bases firmes para el análisis que a continuación desarrollaremos. Para ello será necesario analizar con mayor detenimiento cuál es la relación de un *modelo* teórico de las ciencias humanas y la realidad, para con ello estudiar la estructura de los “mundos ideales” propios de los modelos de *EoR*, la acción humana tal y como viene representada en los modelos teórico económicos de *EoR*, como expresiva de la antropología fundamental adoptada, y por último, los elementos fundamentales de esta acción o comportamiento que permiten clasificarlo como *comportamiento religioso*.

2. Los *modelos* y su relación con el “mundo real”.

De gran ayuda en el estudio del primer elemento, es decir, para analizar la relación que ha de existir entre el “mundo ideal” y el “mundo real”, y de forma directa entre el “mundo ideal” caracterizado por la antropología adoptada por los teóricos de *EoR* y el “mundo real”, nos será el libro *Antropología e investigación en las ciencias humanas* de Aquilino Polaino-Lorente⁶⁸², especialmente el capítulo titulado “Las investigaciones con modelos experimentales y la ausencia de modelos antropológicos” y siguientes⁶⁸³. El autor, presenta un análisis de las diferentes concepciones de “*modelo*” en el ámbito de las ciencias humanas. “*Aunque, – como afirma – no se disponga de una definición-tipo de lo que es un modelo, hay un relativo consenso en admitir su carácter representacional (gráfico o simbólico) de la realidad.*” (Polaino-Lorente 2010, p. 94). Ahora bien, este carácter *representacional* implica la existencia de

⁶⁸² Polaino-Lorente (2010)

⁶⁸³ Obsérvese que la referencia a este libro está plenamente justificada por el tipo de modelos a los que nos queremos referir en el presente estudio, procedentes de la ciencia económica – y, particularmente de *EoR* – la cual, en todas sus definiciones hace referencia al estudio de alguna dimensión de la existencia humana, postulando constituirse de esta manera en *ciencia humana*.

una determinada relación entre el modelo⁶⁸⁴ y la realidad que pretende *representar*. ¿Cuál es entonces esta relación entre la realidad y el modelo? Esta es la pregunta a la que busca dar respuesta el autor en el capítulo del libro al que nos hemos referido. Para no reproducir todo el análisis ahí expuesto, presentamos solamente algunas de las afirmaciones fundamentales para poder entender con claridad cual es la relación entre el “mundo ideal” – sobre el cual operan los modelos teórico-económicos, y muy especialmente los modelos de EoR – y el “mundo real”.

“Esa relación surge de una cierta proporción entre algunos términos de un sistema (la realidad) y los de otro (el modelo). Se dice que el modelo representa la realidad – aunque no la sustituya –, «si y solo si» puede establecerse una cierta proporción entre ambos sistemas y/o sus elementos o términos, en que consiste el contenido de esa relación. Hay analogía si hay cierta similitud o semejanza entre el modelo y la realidad. En ese caso, la analogía permite la atribución de los mismos predicados a diversos objetos o sujetos. Esta atribución ha de ser tal que permita establecer una relación entre objetos, rasgos, personas, etc., que siendo diversos entre sí (e irreducibles a la unidad), no obstante, dispongan de alguna peculiaridad en que fundar esta relación.” (Polaino-Lorente 2010, p. 95).

Por ello, aunque tanto *la realidad* como *el modelo* que la representa son diversos y se diferencian realmente entre sí, “*el modelo, en cierto sentido, ha de comportarse – esa es la atribución que de él se predica – como la realidad a la que supuestamente representa.*” ¿En qué consiste esta diversidad y la existencia de diferencias reales entre el modelo y la realidad? Sin duda alguna una de las diferencias es la procedencia de cada uno. Mientras que la realidad existe en *tiempo y espacio*, el modelo es el resultado de una operación de ideación, por tanto, es una construcción lógica⁶⁸⁵. Como afirma Polaino-Lorente, en referencia a esta diferencia: “*Son distintos de forma radicalmente unitaria, a pesar de aquello que tienen en común – objeto de la relación que se establece entre ellos –, porque su*

⁶⁸⁴ Que el autor describe como “*representación parcial, relativa y circunstancial de ciertos aspectos, rasgos, propiedades o funciones – elegidas por el investigador – de cierta realidad.*” (Polaino-Lorente 2010, p. 95)

⁶⁸⁵ Nos parece con esta caracterización dar una idea suficientemente clara de esta diferencia. Por ello no entramos en el análisis – de corte más bien metafísico – de los significados de la existencia, del espacio y el tiempo, existencia lógica o conceptual etc.

«ser-distinto» no se reduce a lo que tienen en común con los demás. Es decir, la analogía es posible, porque en cada uno de los sistemas entre los que se establece esa relación (realidad y modelo) se mantiene lo común y lo propio de cada uno de ellos. Lo relativamente común entre ellos (en que se funda esa relación) ni completa, ni coincide, ni agota ese «ser-distinto» que les hace ser lo que son.» (Polaino-Lorente 2010, p. 96).

Ahora bien, a pesar de las diferencias – o precisamente debido a ellas, lo cual permite también el establecimiento de la relación (o relaciones) entre estos dos sistemas – los modelos *“ayudan a explicar – funcionalmente, se entiende – la realidad. Pero esa explicación forzosamente ha de estar constreñida a sólo algunos aspectos de la realidad, justamente aquellos que fueron seleccionados previamente por el investigador. Por eso, aunque un modelo contribuya a explicar mejor y más fácilmente algunos aspectos de la realidad, jamás la sustituirá en su totalidad. El modelo no es la realidad y la realidad no se identifica íntegra y globalmente con el modelo. (...) El modelo simplifica la realidad y, precisamente por eso, permite un cierto acceso a su estudio. Gracias al modelo, el investigador puede acercarse de un modo progresivo y analítico a la realidad e indagar – y probablemente objetivar – algunas de sus propiedades.”* (Polaino-Lorente 2010, p. 98)⁶⁸⁶.

Por último queremos hacer una breve mención de algunos de los *inconvenientes* de los modelos que señala Polaino-Lorente, para poder, a continuación, presentar un análisis de estos elementos en los modelos de *EoR* que hemos expuesto. El autor afirma lo siguiente:

- a) *Los modelos pueden emplearse mal, incluso de forma abusiva, si se ignora o no se conoce en modo suficiente la realidad a la que representan y/o el mismo concepto de modelo.*
- b) *Los modelos pueden confundir a los investigadores y hacer que incurran en una simplificación reduccionista de la realidad que, mediante la abstracción selectiva⁶⁸⁷ a la que la someten, lleguen a desnaturalizarla.*

⁶⁸⁶ Entendemos que el sentido de las expresiones “explicar” y “progresivo” ha de ser entendido de la forma como lo hemos presentado en el capítulo 2, apartado 5 *supra*.

⁶⁸⁷ Referimos a la obra original para la especificación de “la abstracción selectiva”.

- c) *Los modelos pueden inducir a los investigadores a la generalización excesiva, al no disponer de un sistema de reglas semánticas bien formalizadas que permitan establecer las necesarias diferencias lógicas entre los resultados obtenidos y la realidad, (...)*
- d) *Los modelos no proporcionan el necesario fundamento que permite establecer un exacto y riguroso isomorfismo entre los fenómenos estudiados en el modelo y los fenómenos que acaecen en la realidad. Los criterios de comparación no debieran basarse en modos convencionales de representación, por resultar demasiado superficiales.* ⁶⁸⁸

De forma que, en relación a los modelos de *EoR* podemos, tras nuestra propia investigación, afirmar lo siguiente:

En referencia al *a) precedente*, los modelos de *EoR* que presentan los autores seleccionados no pueden ser considerados representaciones suficientes de las realidades de la acción humana, en primer lugar y, en segundo lugar, de la religión y el comportamiento religioso⁶⁸⁹. Además una serie de inexactitudes o, en algunos de los casos de afirmaciones falsas, sobre elementos históricos, doctrinales teológicos u otros que hemos encontrado en los diversos artículos, permite fundamentar la sospecha que, efectivamente, tal como lo señala Polaino-Lorente, podemos estar ante el caso de conocimiento insuficiente de la realidad que se quiere representar⁶⁹⁰. Esta conclusión coincide con la crítica presentada por Bruce⁶⁹¹, siguiendo a Diesing, por ejemplo, en referencia al conocimiento de la naturaleza de la *salvación* tal y como es presentada por diversas religiones. Por ello, el desconocimiento de este elemento perteneciente a la doctrina profesada y enseñada puede llevar a la confusión de querer asignar un valor (sea este no

⁶⁸⁸ Polaino-Lorente (2010, pp. 105-106)

⁶⁸⁹ Obsérvese que emitimos el juicio sobre lo que de forma manifiesta encontramos en los modelos. Ignoramos por lo tanto si el conocimiento de los autores sobre la acción humana y sobre la religión pueda ser juzgado como suficiente o insuficiente. Lo que afirmamos es que la teoría de la acción humana adoptada en los modelos de *EoR* y las concepciones de la religión empleadas en dichos modelos – tal como son manifestadas en el material empírico analizado – no puede ser considerada como una representación suficiente de las mismas tal como estas existen en el mundo real del cual los modelos pretenden ser *representaciones*.

⁶⁹⁰ Por ejemplo, la presentación de un supuesto *voto de silencio* de los monjes católicos, la naturaleza del Concilio Vaticano II, el análisis de algunos hechos históricos relacionados con algunas denominaciones religiosas, la libertad religiosa etc., u otros elementos que hemos comentado brevemente en el capítulo 9 *supra*.

⁶⁹¹ Bruce (1993)

monetario, o – más conflictivo aún – monetario) a la *salvación*⁶⁹². Por ello Bruce, citando a Diesing, afirma: *“Salvation is a definite end, so it can have means and a technique of achievement; but it is not alternative to any other end. It is priceless. The technical question, «What must I do to be saved?» makes sense and can be answered; but the economic question «How much is salvation worth to you?» does not.”* (Diesing 1973, p. 63, en Bruce 1993, p. 204).

En referencia al *b) precedente* Polaino-Lorente advierte ante el peligro de incurrir en una simplificación reduccionista de la realidad de tal forma que los modelos lleguen a desnaturalizarla. Lo cual podemos observar también en los modelos de *EoR* que aquí estudiamos. La antropología fundamental adoptada por los autores de los modelos de *EoR*, tal como queda expresada y manifestada en los mundos ideales sobre los cuales operan dichos autores, presenta una visión reduccionista de la acción humana y de la religión. *Reduccionista* hasta tal punto que no puede ser considerada como representativa de estas mismas realidades en el mundo real. Esta conclusión de nuestra investigación coincide con las afirmaciones sobre la antropología neoclásica de Rodríguez García-Brazales⁶⁹³, y sobre la religión de Bruce. En referencia a la antropología neoclásica, Rodríguez García-Brazales afirma: *“We can conclude that the neoclassical anthropological conception is extraordinarily restrictive and therefore completely alien to human nature: the neoclassical agent does not make plans, the essential activity of human beings.”* (Rodríguez García-Brazales 2002, pp. 345-346). En este mismo sentido, en referencia a las concepciones antropológicas adoptadas por los autores de los modelos de *EoR*, Bruce afirma: *“A very obvious criticism that can be made of the economic approach is that it has little resonance with the understandings of the people whose behavior it must explain.”* (Bruce 1993, p. 200).

En referencia a la concepción de la religión en los modelos de *EoR* y la crítica presentada por Bruce, tenemos además de las afirmaciones presentadas ya en el capítulo 11, aquella en el artículo publicado por Bruce en *The Oxford Handbook of the Economics of Religion*, en la cual el autor afirma: *“The point is that the very narrow notion of rationality used in economic models of human*

⁶⁹² Para un análisis más detallado véase el capítulo 11, apartado 2.1 *supra*.

⁶⁹³ Rodríguez García-Brazales (2002)

behavior only works well in relatively narrow range of circumstances. I have tried to show why utility maximizing might explain patterns of car production and purchase but not why Americans are more likely than the British or the French to be religious. When the world at large becomes as secular as the metropolitan centers of the West, then and only then will the economistic imperialism of Gary Becker offer a plausible approach to religion.” (Bruce 2010, p. 300).

En referencia al *c) precedente*, en el que Polaino-Lorente presenta como un inconveniente el peligro de una excesiva generalización al no disponer de elementos bien definidos que permitan establecer diferencias lógicas entre los resultados obtenidos y la realidad, incluyendo también referencia al *e) precedente* en el que el autor advierte que “*los modelos no proporcionan el necesario fundamento que permite establecer un exacto y riguroso isomorfismo entre los fenómenos estudiados en el modelo y los fenómenos que acaecen en la realidad.*” (Polaino-Lorente 2010, p. 106), podemos concluir tras nuestra investigación y el análisis que este también es el caso de los modelos de *EoR*. Recordemos por ejemplo el modelo de monopolios en el mercado de las religiones presentado por Iannaccone expuesto en el apartado 5 del capítulo 7. El mismo autor reconocía que el modelo *explicaba* los ratios de participación en las actividades religiosas de los protestantes, pero no así para los católicos. Ofrecía al mismo tiempo una serie de consideraciones con las que pretendía justificar la validez del modelo aplicado también a la religión católica, entre los cuales incluía la diversidad interior del catolicismo, la menor burocratización o normatización de la Iglesia católica en comparación con la protestante, etc.⁶⁹⁴ Otro ejemplo claro de esta generalización lo encontramos en todos los modelos que tratan las diversas denominaciones religiosas a nivel agregado. La falta de distinción entre las diversas actividades que aún denominándose de la misma manera, significan cosas esencialmente distintas en diversos grupos religiosos es el ejemplo claro de esta generalización. Obsérvese que esta generalización es resultado inmediato de las antropologías adoptadas por los autores expresadas en los mundos ideales sobre los cuales operan los mismos tal y como señalábamos en la nota al pie nº 119, p. 127. Nuestra conclusión coincide con la crítica presentada por Sharot,

⁶⁹⁴ Cfr. Capítulo 7, apartado 5.1. *supra*.

sobre las dificultades que presenta la aplicación de los modelos de *EoR* a las religiones orientales que hemos expuesto en el capítulo 11. Por ejemplo, en referencia a los supuestos de *comportamiento racional* Sharot afirma: “*A distinction should be made, however, between their general principle of human rationality, which may be considered true but trivial, and their analytical focus on a particular type of rational action which is too restrictive in accounting for religious behavior.*” (Sharot 2002, p. 429). O en otro lugar, declara lo siguiente: “*If rational choice theory cannot provide explanations of differences among contemporary western nations without bringing in factors which are extraneous to their theory, its limitations are even more evident when comparisons are extended to other world religions.*” (Sharot 2002, p. 443).

En cierto sentido esto mismo denuncia también Aranzadi en su crítica de la antropología subyacente a los modelos de Becker que, tal y como hemos visto, se ha constituido como modelo base para los teóricos de *EoR*. Hemos analizado las aportaciones de Aranzadi en el capítulo 13. Queremos reproducir aquí la cita que, a nuestro juicio, representa muy adecuadamente este elemento de crítica de la antropología adoptada por Becker y también – como en numerosas ocasiones a lo largo del presente trabajo hemos podido comprobar – por los principales autores de los modelos de *EoR* que aquí analizamos: “*Ahora bien, la esencia de nuestra crítica es que, al perder la subjetividad humana como origen de los fines y los medios de acción, e intentar convertirlos en datos como los que maneja la física*[⁶⁹⁵], *elimina la historicidad de la persona. Esta eliminación no sólo supone la atemporalidad del modelo neoclásico, sino que elimina la historicidad de la persona en su doble vertiente: la fluencia y la proyectividad. En otras palabras, Becker elimina el aspecto subjetivo de la acción buscando una supuesta «objetividad» científica.*” (Aranzadi del Cerro 1999, pp. 194-195).

⁶⁹⁵ En otro lugar, al referirse a la postura positivista de Becker el autor afirma: “[El] proceso, que ha culminado en la eliminación del aspecto ontológico de la teoría de Becker, es la consecuencia de pretender copiar el método de la física y pretender trabajar en la economía con «datos» objetivos que se corresponden son «hechos» empíricos. El proceso que ha culminado en Becker ha consistido en desnaturalizar el tratamiento de la relación medio-fin, que es el núcleo de la economía.” (Aranzadi del Cerro 1999, p. 206)

3. Análisis de los “mundos ideales” de EoR.

Denotaremos con A^{EoR} el sistema de sistemas de enunciados antropológicos adoptado por los autores de los modelos de EoR. Hemos dicho que el “mundo ideal” es una construcción ideada por los teóricos expresada a través de los dos elementos caracterizantes $\mu(A_{\alpha}^{EoR})$, y $\lambda(\mu(A_{\alpha}^{EoR}))$ definidos y caracterizados, respectivamente, por la parte A_{α}^{EoR} de la antropología A^{EoR} . El “mundo real” es el mundo tal y como existe susceptible de ser conocido. El “mundo ideal” para ser utilizado como entorno en el cual se pretende representar y – dado el caso – explicar un hecho observable en el “mundo real” ha de guardar cierta relación con este. Si la relación no existe, entonces ninguna construcción teórica puede sostener la pretensión de querer representar y/o explicar ningún elemento – objeto teórico – del “mundo real”. Pero si la relación existe, hemos de preguntarnos por la naturaleza de la misma.

En la cita, que hemos reproducido en el apartado 2.2.B. del capítulo 4, Iannaccone afirmaba: *“I do not know that people truly are rational. I simply know that rational choice assumptions have borne considerable fruit on the social sciences, particularly economics; that rational choice theory is well suited to task of building and testing formal models of human behavior; and that rational choice approach to religion has until recently gone largely untried. (...) Rational choice theory assumes that people approach religion in the same way that they approach other objects of choice. They evaluate its costs and benefits and act so as to maximize their benefits. (...) The rational choice approach rises questions that we might otherwise ignore, questions such as: How do religious “commodities” differ from secular commodities?”* (Iannaccone 1992 a, p. 124). Analizando este texto podemos encontrar respuestas claras sobre las pretensiones de los autores.

En primer lugar, según la afirmación de Iannaccone, lo que nosotros hemos denominado el “mundo ideal” los autores pretenden que sea un modelo del “mundo real” en el que se representa (modeliza) el comportamiento humano. En segundo lugar encontramos la pregunta que en cierto sentido – y, siendo

precisos, en un sentido muy limitado – hace referencia a la pregunta por los elementos distintivos del comportamiento religioso.

Analicemos por tanto la estructura de los “mundos ideales” sobre los cuales operan los teóricos de *EoR* y la relación que existe entre estos “mundos ideales” y el “mundo real”. Hemos dicho que:

- dada la antropología adoptada por los autores de los modelos de *EoR* – A^{EoR} ;
- dado el sistema de enunciados Σ caracterizante de los “mundos ideales”;
- dado el sistema de enunciados Λ caracterizante de los “sistemas legales” de los “mundos ideales” susceptibles de ser definidos mediante Σ ;
- y teniendo en cuenta que Λ es una implicación lógica de Σ (que representamos mediante $\Sigma \Rightarrow \Lambda$);

entonces los “mundos ideales” estarán en su totalidad *determinados* por la antropología subyacente A^{EoR} , o partes de la misma A_{α}^{EoR} adoptada por los autores. Hemos expuesto y analizado en el capítulo 13 las antropologías subyacentes a los diversos modelos teóricos de *EoR* presentados en la segunda parte del presente trabajo.

Dado por tanto el sistema de enunciados caracterizante de los sujetos agentes expresados en las antropologías adoptadas, podemos – en referencia a los “mundos ideales” adoptados por los autores, afirmar lo siguiente:

1. Los autores de los diversos modelos de *EoR* postulan *representar* en los “mundos ideales”, formulados en base a las antropologías adoptadas, los elementos necesarios para el análisis del comportamiento religioso humano (como una parte del total del *comportamiento humano*) tal y como este se produce – y por lo tanto es susceptible de ser conocido – en el “mundo real”.
2. Los “mundos ideales” pretenden ser – a juicio de los autores – representaciones o modelos del “mundo real” en tanto en cuanto representan la operación, que realizan los agentes, de “elección”. De forma que pretenden reproducir los aspectos de *comportamiento humano* en el “mundo real” que contienen o incorporan la operación de “elección”,

argumentando al mismo tiempo que, dado que todo el comportamiento humano en el “mundo real” puede ser explicado mediante las “elecciones” – que, siempre a juicio de los autores, consisten fundamentalmente en la asignación de los recursos escasos a los fines alternativos para maximizar la utilidad –, por ello los modelos formulados pueden ser representaciones de *todo el comportamiento humano*⁶⁹⁶. Esto, como postula Becker y le sigue Iannaccone, puede ser considerado cierto aún si asumimos que el principio de comportamiento racional que se predica de los agentes en el “mundo ideal”, sea representación del comportamiento “*como si*” este fuese racional en el “mundo real”.

Podemos por tanto delimitar aquel elemento propio de los “mundos ideales” sobre los cuales son formulados los modelos teórico-económicos de *EoR* que pretende ser representativo – por el cual se mantiene (o pretende mantenerse) la relación – del “mundo real” que consiste en el proceso de elección que realizan los agentes (personas). Esto nos permitirá analizar si los “mundos ideales” son representativos del “mundo real”, es decir, si los “mundos ideales” reproducen (representan) en su estructura aquellas propiedades esenciales del proceso que ha sido seleccionado por el investigador⁶⁹⁷ como el *elemento de unión* (representación) entre el “mundo real” y el “mundo ideal”. Entonces la pregunta clave para el análisis de los modelos de *EoR* puede ser formulada de la siguiente manera:

Dado que los modelos teórico-económicos de *EoR* están formulados en el marco de un “mundo ideal” determinado por los sistemas de enunciados expresivos de la antropología fundamental adoptada por los autores cuya pretensión es la presentación (y explicación) de los procesos de elección (toma de decisión) de los sujetos agentes en lo referente a la *religión*, ¿podemos afirmar

⁶⁹⁶ Recordemos la cita de Becker (1971): “Most important, observe how wide the definition is. It includes the choice of a car, a marriage mate, and a religion; the allocation of resources within a family; and political discussions about how much to spend on education or on fighting in Vietnam war. These all use scarce resources to satisfy competing ends.” (Becker 1971, p. 1) El subrayado es nuestro.

⁶⁹⁷ Recordemos la cita de Polaino-Lorente que hemos reproducido en la página 688 *supra*. Entre otras cosas el autor afirma: “Los modelos ayudan a explicar (...) la realidad. Pero esa explicación forzosamente ha de estar constreñida a sólo algunos aspectos de la realidad, justamente aquellos que fueron seleccionados previamente por el investigador (...) El modelo simplifica la realidad y, precisamente por eso, permite un cierto acceso a su estudio. Gracias al modelo, el investigador puede acercarse de un modo progresivo y analítico a la realidad e indagar – y probablemente objetivar – algunas de sus propiedades.” (Polaino-Lorente 2010, p. 98)

que la representación de la acción de elección o de toma de decisión por parte de los agentes – tal y como estas vienen caracterizadas por el sistema de sistemas de enunciados $\Sigma \Rightarrow \Lambda$ caracterizante del “mundo ideal” – referente al *comportamiento religioso humano* puede ser considerada como satisfactoria a efectos del análisis que, en base a estos modelos, se proponen realizar los autores?

Obsérvese que la pregunta la articulamos en términos que permitan tener presente, según el texto citado de Polaino-Lorente, que el modelo no es la realidad, sino una simplificación de la misma. Por tanto, no preguntamos si el proceso de elección o de toma de decisión tal y como viene estipulado y descrito en los modelos es *igual* que en el “mundo ideal”, sino que si esta representación puede ser considerada como satisfactoria a efectos del estudio que los autores de los modelos de *EoR* se han propuesto realizar.

La respuesta a esta pregunta, a la que tras el análisis de todos los elementos a los que en el proceso de nuestra investigación y exposición hemos aludido, nos permite afirmar lo siguiente:

1. La estructura de la dinámica de elección que realizan los sujetos agentes que operan en los “mundos ideales” expresivos de la antropología fundamental adoptada por los teóricos, autores de los modelos de *EoR*, no reproduce los elementos fundamentales del proceso de “toma de decisión” por parte de las personas tal y como esto ocurre en el “mundo real”, por tanto no puede ser considerada una representación satisfactoria⁶⁹⁸ de la acción de elección por parte de las personas. Es decir, el sujeto agente que opera en el “mundo ideal” es un mero optante, lo cual le incapacita para el despliegue de una acción proyectiva, elaboración de haces de planes de acción, etc.;
2. Dado lo anterior (1) los “mundos ideales” no pueden ser considerados como representaciones simplificadas del “mundo real”, pues el elemento que se postula fungir como ligazón entre estas dos realidades

⁶⁹⁸ De hecho, no puede ser considerada una representación, ya que al proceder a la simplificación de la realidad a efectos de la incorporación de los modelos simplificados (representativos) de la realidad, los reduce de tal manera que la desnaturaliza – la priva de elementos fundamentales y básicos de la estructura de su dinámica que no reproduce ni representa.

carece, en la pretendida representación en el “mundo ideal”, de elementos fundamentales y básicos constitutivos de su estructura tal y como esta existe en el “mundo real”;

3. Dado lo anterior (1), (2), no es posible realizar un estudio de ningún elemento del “mundo real” – erigido, o postulado en serlo, en objeto teórico – mediante los modelos construidos sobre estos “mundos ideales”.

Por tanto, los mundos ideales expresivos de las antropologías adoptadas por los teóricos de los modelos de *EoR* no pueden ser considerados modelizaciones o representaciones satisfactorias del mundo real. Esta conclusión – unida a los análisis presentados en el capítulo precedente – nos lleva de forma necesaria a preguntarnos por tano por los objetos teóricos erigidos por los autores de los modelos de *EoR* y la capacidad que estos tienen para describirlos y – dado el caso – explicarlos.

4. Análisis de la *acción humana* en los modelos de *EoR*.

Hemos analizado y comparado las antropologías subyacentes a los modelos de *EoR*. Si denotamos esta antropología mediante A^{EoR} podemos – siguiendo la simbología utilizada por Rubio de Urquía – denotar el modelo teórico de la acción humana relativo a la parte A_{α}^{EoR} de la antropología A^{EoR} adoptada en los modelos de *EoR* mediante M_{α}^{EoR} . Entonces:

- si mediante $\mu(A_{\alpha}^{EoR})$ designamos un sistema de enunciados caracterizante del “mundo ideal” definido por la parte A_{α}^{EoR} de la antropología A^{EoR} ;
- mediante $\lambda(\mu(A_{\alpha}^{EoR}))$ designamos un sistema de enunciados caracterizante del sistema legal propio del “mundo ideal” caracterizado

mediante $\mu(A_{\alpha}^{EoR})$ referido a los objetos teóricos – real empíricos e ideales – susceptibles de ser erigidos en tales dado el conjunto de procesos y fenómenos susceptible de ocurrir en el “mundo ideal” caracterizado por la parte A_{α}^{EoR} ;

- designamos “procede necesariamente de” con el signo \Rightarrow ;

La construcción teórica del modelo teórico de la acción humana utilizada en los modelos de *EoR* puede ser representado como: $M_{\alpha}^{EoR} = (\mu(A_{\alpha}^{EoR}) \Rightarrow \lambda(\mu(A_{\alpha}^{EoR})))$. Recordemos también que, adaptando la denotación utilizada, $\Phi(A^{EoR})$ denotará al conjunto de procesos y fenómenos susceptibles de ocurrir en el “mundo ideal” caracterizado por la antropología A^{EoR} . De modo que, utilizando el esquema de las relaciones presentado en el capítulo 2, podemos formular la *forma teórica general de la acción humana relativa a un sistema categorial antropológico* (que denotaremos F_{KEoR}) de la siguiente manera:

- dada la antropología adoptada por los autores de los modelos de *EoR* - A^{EoR} ;
- para cada parte A_{α}^{EoR} del conjunto de partes $P(A_{\alpha}^{EoR})$ de la antropología A^{EoR} ;
- dado el sistema de enunciados Σ caracterizante de los “mundos ideales”;
- dado el sistema de enunciados Λ caracterizante de los “sistemas legales” de los “mundos ideales” susceptibles de ser definidos mediante Σ ;
- y teniendo en cuenta que Λ es una implicación lógica de Σ (que representamos mediante $\Sigma \Rightarrow \Lambda$);

el sistema de estos enunciados y las relaciones que entre ellos existen generan un modelo teórico de la acción humana M_{α}^{EoR} tal que:

$$\left\{ \begin{array}{l} \Sigma(A_{\alpha}^{EoR}) \rightarrow \mu(A_{\alpha}^{EoR}) \\ \Lambda(A_{\alpha}^{EoR}) \rightarrow \lambda(\mu(A_{\alpha}^{EoR})) \\ \mu(A_{\alpha}^{EoR}) \Rightarrow \lambda(\mu(A_{\alpha}^{EoR})) \\ M_{\alpha}^{EoR} = (\mu(A_{\alpha}^{EoR}), \lambda(\mu(A_{\alpha}^{EoR}))) \end{array} \right.$$

Por tanto, queremos analizar los sistemas de enunciados $\mu(A_{\alpha}^{EoR})$, $\lambda(\mu(A_{\alpha}^{EoR}))$, el modelo teórico de la acción humana M_{α}^{EoR} , y el conjunto $\Phi(A_{\alpha}^{EoR})$ tal y como los acabamos de describir. Como resultado de este análisis podremos determinar si la representación de la *acción humana* en los “mundos ideales” expresivos de la antropología adoptada por los teóricos de *EoR* es suficientemente satisfactoria para la erección de una ocurrencia del “mundo real” como objeto teórico de los modelos de *EoR*.

Tras el análisis de las antropologías subyacentes a las construcciones teórico-económicas de *EoR*, podemos, en referencia a la caracterización de los sujetos agentes operantes en los “mundos ideales”, afirmar lo siguiente:

1. Los agentes que operan en los “mundos ideales” sobre los cuales se construyen los modelos teórico-económicos de *EoR* son caracterizados por los enunciados antropológicos adoptados por los autores, de forma que:
 - a. El agente tiene la función de utilidad definida;
 - b. El agente tiene un conjunto de preferencias ordenado y estable;
 - c. El agente tiene una función de producción doméstica mediante la cual transforma los *inputs* y produce los *commodities* que consume;
 - d. El agente asigna los recursos de bienes adquiridos en el mercado, el tiempo, el conocimiento, las habilidades, etc., para la producción de los *commodities*;
 - e. la asignación de los recursos (*inputs*) está determinada por la operación de maximización de la función de utilidad dada, sujeta a las restricciones sobre los recursos;

- f. Las restricciones pueden ser expresadas en forma de una sola restricción, mediante la asignación del coste de oportunidad o *precio sombra* a aquellos *inputs* que no tengan un precio de mercado;
- 2. Las operaciones susceptibles de ser generadas por los agentes que actúan en el “mundo ideal” determinado por esta antropología son:
 - a. “Elección” de aquella asignación de recursos escasos que maximiza su función de utilidad⁶⁹⁹.
 - b. Producción y consumo de los *commodities*;
 - c. Asignación los *inputs* en el proceso productivo. Obsérvese que esta asignación viene determinada y la *ejecución* de la acción de asignación es considerado como *consumo*;

Vemos por tanto, que la *acción humana* en los modelos de *EoR* consiste principalmente en la *elección* (o una pseudo-elección) de aquella asignación de recursos que maximiza la utilidad. Sin embargo, hemos de afirmar que la pretensión de los autores de los modelos de *EoR*, y en general, la de los autores que adoptan el mismo enfoque neoclásico de la concepción de la ciencia económica y, particularmente, la misma antropología neoclásica – como es el caso de los autores de *EoR* – de reducir toda la *acción humana* a la operación de elección entre las opciones dadas – y elección predeterminada – y a la ejecución⁷⁰⁰ de esta elección mediante la asignación de los recursos, resulta insatisfactoria e insuficiente para reconocer que es de hecho una representación de la *acción humana* tal y como esta se despliega en el mundo real. Si comparamos todos los elementos que se debe tener en cuenta para formular una forma teórica general de la acción humana, expuestos en capítulo 2, vemos que la acción humana presentada en los modelos teórico económicos de *EoR* – resultado de la adopción de una determinada antropología subyacente, tal y como esta ha sido reconstruida en los apartados precedentes – carece de los

⁶⁹⁹ Presentamos la palabra *elección* entrecomillada ya que, tal y como hemos visto, la asignación de los recursos viene predeterminada por la función de utilidad, sobre la cual no existe posibilidad alguna de realizar modificaciones. Por tanto, la *elección* aquí, propiamente, consiste en la ejecución de la asignación de recursos predeterminada.

⁷⁰⁰ Obsérvese, tal y como lo hemos comentado ya, que la operación de la asignación de recursos puede ser o bien contemporánea a la elección, o bien posterior a la misma. Sin embargo, la caracterización de los *instantes de tiempo* en referencia a la elección, asignación y consumo, no queda claramente expresada en los modelos de *EoR*.

elementos estructurales básicos que posibiliten la representación de la acción humana tal y como esta es desplegada en el mundo real. Veamos de qué manera las piezas teóricas abiertas descritas por Rubio de Urquía, para una formulación de la forma teórica general abierta de la acción humana tienen o carecen de representación en la teoría de la acción humana emergente de la antropología fundamental adoptada por los teóricos de los modelos de *EoR*.

El primer elemento (1) introducido por Rubio de Urquía, que se establece como el núcleo central y la pieza teórica fundamental está constituido por:

- caracterización de la «persona» – π ;
- sistema de enunciados caracterizante de cada persona i – π_i ;
- dinámica personal ética δ_i^e , y dinámica personal cognitiva δ_i^c como partes de π_i ;
- sistema de enunciados caracterizante del sistema de interacción entre personas – σ_G ;
- dinámica social de transporte de información D_G^{inf} ;

“De modo que el estado de la persona i en el instante t – notado con e_{it} – comprende el estado de la persona en términos psíquicos, biológicos, etc., sus dinámicas δ_i^e , δ_i^c , su ensamblaje E_{it} lo que es – en función de lo que en cada antropología particular se establezca en este sentido – externo a la persona pero propio de esta (producciones, bienes, etc.).” (Rubio de Urquía 2005, p. 114).

El segundo elemento (2) que introduce Rubio de Urquía, es el concepto de la «dinámica de formación de ensamblajes personales E_{it} y de adopción de haces de planes de acción personales instantáneos H_{it} de la persona i en el instante t », que nota δ_i^1 . Esta dinámica caracterizará el proceso de re-constitución secuencial del ensamblaje personal (de $E_{i(t-1)}$ a E_{it}) y el proceso de adopción de uno de los haces posibles – el haz H_{it} . Por tanto, podemos afirmar, que en la formación de la dinámica δ_i^1 “intervienen las dinámicas δ_i^e , δ_i^c , y D_G^{inf} , la secuencia de ensamblajes personales de i anteriores al instante t y «la facticidad de lo que es (en lo que queda incluido ‘lo que ha sido’ en general)».” (Rubio de Urquía 2005, p. 115). Además se notan los siguientes elementos respectivamente:

- e_{it}^- al conjunto de todos los estados personales de la persona i anteriores al instante t ;
- e_{it}^{-i} al conjunto de todos los estados personales instantáneos de todas las personas distintas de i anteriores al instante t ;
- U_t^- al conjunto de todos los estados instantáneos del medio no humano anteriores al instante t ;
- U_t al estado del medio no humano en el instante t , que acaba de ser producido;
- e_{it}^* al estado anterior instantáneo de la persona i en el instante t .

En el tercer elemento (3) introducido por Rubio de Urquía tenemos el sistema de relaciones δ_i^2 , que liga entre sí la acción total ejercida a_{it} por la persona i en el instante t y la acción proyectada en el haz H_{it} para la persona i en el instante t . El fundamento de δ_i^2 está en el sistema de enunciados π_i relativos a las relaciones entre «acción planeada» y «acción no planeada».

En el cuarto elemento (4) recoge la caracterización del proceso de producción de instantes de realidad. De forma que tenemos:

- una sociedad G de nt personas existentes en el instante t , cada una de las cuales ejerce en este instante simultáneamente su acción.
- *Dinámica de generación de estados personales y del medio no humano* Δ_G constituida por el sistema de enunciados abierto, predicando relaciones entre acciones totales a_{it} ejercidas por todas y cada una de las nt personas de la sociedad G en el instante t , los estados personales e_{it} , y el estado del medio no humano U_t .

Con la ayuda de las piezas teóricas (1)-(4) que acabamos de recordar, Rubio de Urquía representa, mediante un esquema⁷⁰¹, la estructura de “la dinámica global de la sociedad G para un instante de tiempo de referencia en términos de relaciones necesarias entre formación y despliegue interactivo de planes de acción de las personas y producción de nueva realidad personal, social y no humana. El sistema de piezas teóricas (...) caracteriza la estructura de un conjunto de «mundos ideales» cada uno de los cuales queda definido al especificar

⁷⁰¹ Cfr. Figura 6 en el capítulo 2, apartado 4 *supra*.

los sistemas de enunciados abiertos de esas piezas de modo concreto. La estructura de todos estos «mundos ideales» es la misma, la provista por el sistema de piezas teóricas. En esos «mundos ideales» se definen tipos de personas, de acción, etc. – principalmente especificaciones de π , π_i y sus piezas derivadas – que al interactuar entre sí y en y con el medio no humano generan transformaciones de todo lo existente.” (Rubio de Urquía 2005, p. 121). Recordemos también que las piezas teóricas expuestas, tal como afirma el autor, pueden agruparse para formar los sistemas de enunciados Σ y Λ , definitorio de los “mundos ideales” y caracterizante de los “sistemas legales” de los “mundos ideales” susceptibles de ser definidos mediante Σ , respectivamente tales que $\Sigma \Rightarrow \Lambda$, de modo que el sistema de estos enunciados y las relaciones que entre ellos existen generan un modelo teórico de la acción humana M_α tal como recordábamos al inicio del presente apartado.

Veamos por tanto, cuántas y cuales de entre estas piezas teóricas y sus elementos constitutivos están representadas en las construcciones teórico-económicas de los modelos de *EoR*. En caso que lo estén, hemos de analizar también si su representación puede considerarse satisfactoria a efectos del objetivo asumido por los teóricos. En caso que no lo estén, hemos de poder determinar las consecuencias que para el proceso de formulación de la teoría de acción humana, que en el contexto de los modelos de *EoR* se refiere al comportamiento religioso humano tiene la ausencia de estos elementos. Para ello nos serviremos de la siguiente tabla que hemos elaborado tras nuestra investigación. Como veremos, muchos de los elementos de las piezas teóricas expuestas en los párrafos precedentes no están recogidos ni representados en los modelos de comportamiento humano expresivos de la antropología fundamental adoptada por los autores de *EoR*. Algunos de ellos guardan cierta relación con ciertos elementos introducidos en los modelos teórico-económicos de *EoR*, como puede ser el caso de las dinámicas personales cognitivas y la formación de lo que los autores denominaron como el *capital religioso humano*. Obsérvese sin embargo que solamente podemos referirnos a ello como “*cierta relación*”, ya que, al no disponer de los otros elementos caracterizantes de los sujetos agentes, tales dinámicas – en sentido propio – no existen.

Tabla 21: Resumen del análisis de las piezas teóricas de la forma general abierta de la acción humana en los modelos de EoR.

Pieza teórica	Elementos de la pieza teórica según Rubio de Urquía	Modelos de EoR
1	Caracterización de la «persona»: π	Según la antropología subyacente adoptada: <i>el sujeto agente neoclásico</i> .
	Sistema de enunciados caracterizante de cada persona i : π_i	Las personas son homogéneas, tienen preferencias (o necesidades) estables que tienden a no variar entre persona y persona y entre los distintos instantes del tiempo. Lo que puede ser considerado como elemento de diferenciación entre las personas es la <i>función de producción doméstica</i> .
	Dinámica personal ética: δ_i^e	No existe una dinámica personal ética. El sujeto agente carece de las facultades intelectuales ⁷⁰² , que permitan la dinámica personal ética. La posible “moralidad” de los actos está reducida en la estructura de coste-beneficio, de forma que “lo moral” añade utilidad y “lo inmoral” añade costes – visión propia de los modelos de EoR en los cuales la religión es considerada como un sistema de normas morales ⁷⁰³ . Pero no es algo <i>implícito</i> en la persona – dada la caracterización de la misma resultante de la antropología adoptada –, sino determinado por las circunstancias ⁷⁰⁴ .
	Dinámica personal cognitiva: δ_i^c	El proceso cognitivo de las personas está reducido al reconocimiento de las distintas posibilidades de asignación de los recursos y de la utilidad asociada a cada una de ellas. Se introduce el concepto de <i>capital humano</i> , como el conjunto de conocimientos, habilidades, hábitos etc., pero este interviene en el proceso cognitivo de forma indirecta, como <i>input</i> específico que participa en el proceso de producción de los <i>commodities</i> mediante la transformación determinada por la función de producción doméstica.
	Sistema de enunciados caracterizante del sistema de interacción entre personas: σ_G	La interacción entre las personas se produce a través de los <i>mercados</i> (relación productor-consumidor) o a través de la participación en el proceso productivo de los <i>commodities</i> como es el caso de economías domésticas o de las denominaciones religiosas con carácter <i>grupal</i> . En cierto sentido los resultados de la interacción están anticipados en la operación de la asignación de los recursos, de modo que la ejecución de la acción resultante de la elección (que dada la antropología neoclásica sucede instantáneamente de forma que la asignación de recursos que maximiza la utilidad es la que <i>de hecho</i> es ejecutada) siempre es posible.
	Dinámica social de transporte de información: D_G^{inf}	Los modelos de EoR carecen de una descripción detallada de este elemento, al no existir una especificación de las dinámicas cognitivas de las personas. Se refiere el caso de la formación religiosa en el seno de las familias, pero ésta información queda delimitada a la función que ejerce el <i>capital religioso humano</i> tal y como lo describimos anteriormente.

⁷⁰² Entendemos aquí las “facultades intelectuales” en el sentido que lo expone Aristóteles y Tomás de Aquino: intelecto y la voluntad, cfr. Lucas Lucas (1995).

⁷⁰³ Cfr. Capítulo 14, apartado 2 *supra*.

⁷⁰⁴ Véase por ejemplo el análisis del *Altruismo* desarrollado por Becker que hemos presentado en el capítulo 4, apartado 1.4.C.2 *supra*.

2	Ensamblaje personal instantáneo de creencias, valores, actitudes, y representaciones teóricas y técnicas: E_{it}	No existen tales ensamblajes, dado que la acción no es proyectiva sino consiste en operación de elección. Existe por tanto solamente la información sobre las opciones de asignación de recursos entre las cuales “elegir”, la utilidad asociada a cada una de ellas y la información sobre los <i>inputs</i> – en forma de restricciones en el caso de bienes y del tiempo – o en forma de diversas tecnologías de producción de los <i>commodities</i> – en el caso del <i>capital religioso humano</i> .
	Haces de planes de acción personales instantáneos: H_{it}	Los agentes no elaboran planes de acción personales, ni, consecuentemente, haces de dichos planes. La acción no es proyectiva sino consiste en la ejecución de la asignación de los recursos para la producción del <i>producto religioso</i> .
	Dinámica de formación de E_{it} y de adopción de H_{it} de la persona i en el instante t : δ_i^1	Al no existir E_{it} ni H_{it} esta dinámica no existe. La operación está determinada por el comportamiento racional – tal y como entienden la <i>racionalidad del comportamiento</i> los autores de <i>EoR</i> .
	El conjunto de todos los estados personales de la persona i anteriores al instante t : e_{it}^-	En lo fundamental es un elemento irrelevante pues ni las preferencias ni la función de utilidad cambian, por lo tanto la consideración de los estados personales anteriores a un instante del tiempo carece de importancia. Este elemento mantiene muy pobre relación con el del <i>capital religioso humano</i> utilizado por los autores de <i>EoR</i> , pero este, tal y como apuntábamos, influye solamente en la <i>función de producción doméstica</i> .
	El conjunto de todos los estados personales instantáneos de todas las personas distintas de i anteriores al instante t : e_{it}^{-i}	Igualmente que en el caso anterior. Es información relevante solamente en cuanto determina la situación de <i>mercado religioso</i> .
	El conjunto de todos los estados instantáneos del medio no humano anteriores al instante t : U_i^- ;	Información irrelevante que no interviene en el proceso de maximización de utilidad al no ser que pueda modificar las restricciones a las que está sujeta la función de utilidad.
	El estado del medio no humano en el instante t , que acaba de ser producido: U_i ;	Información irrelevante que no interviene en el proceso de maximización de utilidad al no ser que pueda modificar las restricciones a las que está sujeta la función de utilidad.
	El estado anterior instantáneo de la persona i en el instante t : e_{it}^*	Información irrelevante, solamente considerada como elemento del <i>capital religioso humano</i> .
3	Sistema de relaciones, que liga entre sí la acción total ejercida a_{it} por la persona i en el instante t y la acción proyectada en el haz H_{it} para la persona i en el instante t : δ_i^2 .	No existe la acción proyectiva. La asignación de los recursos que maximiza la utilidad es la que <i>de facto</i> es efectuada.
4	Proceso de producción de instantes de realidad.	No se especifica. El tiempo es considerado como un factor de producción (con su correspondiente <i>precio</i>).
	Dinámica de generación de estados personales y del medio no humano Δ_G	No existe como tal, está reducida, en referencia a los estados personales, a la asignación de recursos, producción y consumo de los <i>commodities</i> .

Por tanto, como conclusión de este análisis podemos afirmar que dado el sistema de enunciados antropológicos adoptado por los autores de *EoR*, es decir,

dados los sistemas de enunciados: Σ que define los “mundos ideales”, y Λ que caracteriza los “sistemas legales” de los “mundos ideales” susceptibles de ser definidos mediante Σ , tales que $\Sigma \Rightarrow \Lambda$, es imposible representar mediante ningún modelo de forma M_{α}^{EoR} (tal y como quedó definido anteriormente) la acción humana de las personas en el “mundo real”. Los sujetos agentes actúan en los “mundos ideales” sobre los cuales operan los autores de *EoR* de tal forma que su actuación no puede ser considerada como una representación satisfactoria (ni – probablemente – siquiera una *representación* en sentido que utiliza este término Polaino-Lorente tal y como quedó de manifiesto en el 2 del presente capítulo) de la acción humana. Observemos por tanto, que como consecuencia de esta afirmación, hemos de reconocer que, dada la antropología subyacente a los modelos teórico-económicos de *EoR*, que hemos notado con A^{EoR} , *la riqueza en aprehensión racional de la realidad estructural de “persona y existencia humanas”*⁷⁰⁵ queda notablemente reducida, de forma que las construcciones teórico-económicas elaboradas en base los “mundos ideales” expresivos de la antropología A^{EoR} , o partes de la misma no pueden de forma satisfactoria, ni describir, en primer lugar, ni – como consecuencia de lo anterior – explicar el comportamiento humano tal y como pretenden hacerlo los autores de dichos modelos. Recordemos que la imposibilidad de ofrecer la explicación está determinada por la imposibilidad de representar o describir satisfactoriamente el objeto teórico erigido por los autores de las construcciones teórico-económicas, que en el caso de los modelos de *EoR* que aquí estudiamos, consiste en la explicación del comportamiento religioso humano o algunos aspectos del mismo, como – a nivel individual – la asistencia a los servicios religiosos, las donaciones, las creencias sobre la vida después de la muerte, etc.; y – a nivel de grupos – los determinantes de los contenidos doctrinales, prescripciones morales, formas de celebración, etc.

Como conclusión de este análisis podemos presentar las afirmaciones de Rodríguez García-Brazales en las que analiza la acción humana tal y como esta es representada en los modelos neoclásicos:

⁷⁰⁵ Cfr. Capítulo 2, apartado 2.1 *supra*.

"The neoclassical agent is a mere optant whose pattern of economic behavior is, of course, the principle of economic behavior in its modern sense. But apart from this general pattern that we can find in all kinds of economic agent, the neoclassical "agent" is not an "agent" in the etymological sense of this word—i.e. somebody who acts—but just somebody who chooses. The choice between given options that cannot be generated by the decision-maker is not an action but a part of the process of an action; to act means planning the uses of means over a subjective future. The neoclassical characterization of the economic agent does not provide an accurate explanation of this process. The reason is that the neoclassical agent has no projective character and so he/she is of course unable to make plans. Moreover, to solve the optimization program (...) three additional properties are required. First, the value of the means and ends must be expressed in terms of a general equivalent of value, so it cannot explain any choice that involves plans containing means/ends whose value cannot be expressed in terms of this general equivalent. Second, perfect knowledge of market circumstances is required in order to solve the optimization problem. The hypothesis of perfect and objective knowledge of all prices excludes the most elementary mental processes or anything like a cognitive dynamic. Third, the structure of sets of ends and means allows the construction only of alternative plans that are wholly feasible, both from an external perspective—perfect appreciation of market conditions—and from an intrinsic one—consistency of the person or agent's subjectivity.

*The operational environment in which the interaction of action plans occurs is the competitive market. But this competitive character is not in the sense of the French or Spanish term *compétitif* or *competitivo*, which is different from *concurrentiel* or *concurrencial*. The second term, in whose sense neoclassical economists understand the competitive market, means firms and consumers enter the market freely but there is no real competition. This shows in part why the operational environment of the general equilibrium theory is explained by the parable of the Walrasian auctioneer. In fact there is no explanation of the way the competitive market works.*

We can conclude that the neoclassical anthropological conception is extraordinarily restrictive and therefore completely alien to human nature: the neoclassical agent does not make plans, the essential activity of human beings. Moreover, the neoclassical agent does not allow for elemental patterns of human behavior such as processes of learning-by-doing or cognitive expectations schemes, which are vital to a projective horizon. In fact, human beings design their own future; they do not merely react to changes in stimuli. Human beings are not mere optants.” (Rodríguez García-Brazales 2002, pp. 345-346).

Y en este mismo sentido, en referencia a los diversos modelos de Becker, Rubio de Urquía afirma: *“La estructura fundamental de los diversos modelos es idéntica y, como se sabe, consiste, en esencia, en la formulación de un modelo asignativo neoclásico hipersimplificado, más frecuentemente de un modelo «de equilibrio del consumidor», cuyos términos se interpretan diversamente según los destinos de cada modelo específico. Los resultados obtenidos mediante semejante «enfoque» no explican propiamente los procesos y fenómenos que se pretende explicar. En lo que, en los casos más favorables, consisten estos resultados es en poner de manifiesto la presencia de procesos asignativos en los procesos que se estudian. Al reducir procesos complejísimos a las hipersimplificadas caracterizaciones propias de los modelos neoclásicos, lo que se produce es una traslación de la «carga explicativa» hacia esas hipótesis de caracterización. Esto es: los «resultados» que se obtienen de modelos como los del profesor Becker no se deben tanto a lo que implica la legalidad universal asignativa como a las hipótesis acerca del agente, sus conjuntos de «medios escasos» y «fines alternativos» y su «medio de operación» utilizadas para construir estos modelos.” (Rubio de Urquía 1993, pp. 562-563).*

5. Análisis del *comportamiento religioso* en los modelos de *EoR*.

Hemos visto en el apartado precedente que las construcciones teórico-económicas de *EoR* no representan de forma suficientemente satisfactoria la dinámica de la acción humana, al reducirla – debido a la antropología fundamental adoptada – a la acción desplegada por un sujeto agente que es un mero optante. Ahora bien, en las pretensiones de los autores de los modelos de *EoR*, encontramos las afirmaciones sobre la capacidad de estos modelos para explicar (y también predecir) muchos aspectos del comportamiento religioso humano. Por tanto la pregunta que de inmediato se nos plantea es por lo que los autores entienden o denominan por *comportamiento religioso*. ¿De qué clase de comportamientos o acciones humanas hablamos cuando tratamos del *comportamiento religioso*?, ¿Existe un comportamiento humano que sea típicamente *religioso*?, ¿qué es lo constitutivo de un *comportamiento religioso* en el conjunto de todo el comportamiento humano?, ¿Qué es lo que permite a un observador, un teórico de acción humana, determinar que un comportamiento dado pueda ser calificado como *religioso*? Sea cual fuese la respuesta a cada una de las preguntas (que en parte ya hemos abordado en el capítulo 12), observemos que para que *este* comportamiento – concreto y característico – sea objeto teórico de una construcción teórica ha de formar parte de la acción humana susceptible de ser descrita en el modelo M_{α}^{EoR} , es decir, el comportamiento religioso de las personas ha de formar parte del conjunto $\Phi(A^{EoR})$, lo cual estará determinado por la antropología A^{EoR} , o partes de la misma, que adopta el teórico. Obsérvese, y téngase esto muy presente, que, por lo tanto para que un comportamiento humano sea susceptible de ser erigido en objeto teórico de una construcción teórica como el modelo M_{α}^{EoR} este ha de estar susceptible de ser generado en base a los sistemas $\mu(A_{\alpha}^{EoR})$ y $\lambda(\mu(A_{\alpha}^{EoR}))$, que, en definitiva, son implicados lógicos de la antropología A^{EoR} , o partes de la misma. En el caso que nos interesa, para que un comportamiento *religioso* de

agente sea constituido en objeto teórico φ – sea este la asistencia a los servicios religiosos, las donaciones ofrecidas a la iglesia, las prácticas religiosas personales, el respeto a las normas morales promovidas o exigidas por los grupos religiosos, pero también, y sobre todo, la adopción de *proyectos de vida* implicados por los *credos* religiosos, la configuración de la participación personal en la dinámica de interacción con otros agentes, etc., – tiene que quedar plasmado en los sistemas de enunciados antes mencionados – en definitiva en la antropología A^{EoR} , o partes de la misma – lo que para este comportamiento es característico y fundamental, para poder ser – entre otras cosas – identificado con precisión como comportamiento *religioso* humano⁷⁰⁶. Si esta especificación no es posible, entonces no podemos abordar el tema del *comportamiento religioso* ya que el objeto teórico carece de definición suficiente. Si esta especificación se presenta, pero de forma errónea, entonces no podemos afirmar que el objeto teórico es el *comportamiento religioso* como tal. Si esta especificación se presenta pero es insuficiente, es decir, que solamente define algunos de los elementos del comportamiento religioso, entonces tampoco podemos afirmar que nuestro objeto teórico es el *comportamiento religioso* como tal. Solamente si esta especificación es lo suficientemente completa como para recoger los elementos fundamentales y constitutivos de lo que en el mundo real es el *comportamiento religioso* entonces éste puede ser establecido en objeto teórico de las construcciones teórico-económicas de la acción humana. Obsérvese que la constitución de un objeto teórico es la condición necesaria para abordar la tarea de intento de explicación del mismo.

5.1. El objeto teórico de los modelos de *EoR*

Veamos entonces como estos elementos necesarios para la constitución de una ocurrencia⁷⁰⁷ en objeto teórico – φ – de una construcción teórico-económica están representados en los modelos de *EoR* aquí analizados. Como con facilidad

⁷⁰⁶ Obsérvese que lo mismo ha de ser aplicado, y con anterioridad, para describir los elementos característicos y fundamentales para poder abarcar el tema del *comportamiento humano*. Véase a este respecto la Tabla 16 en la que comparamos los elementos que describen el comportamiento humano.

⁷⁰⁷ Véase el listado de ocurrencias o fenómenos que postulan explicar los autores de los modelos de *EoR* que recogemos en la Tabla 20.

podemos observar, ha sido necesario el análisis de lo que significa *religión* para la persona humana y las implicaciones que sobre la existencia de la persona humana tiene este significado de *religión*, para ver de qué clase de elementos, enunciados, procesos de raciocinio, tipos de acción, acciones concretas, etc., se trata al preguntarnos por el comportamiento religioso. Tras el análisis de los contenidos de *sistemas de pretensión de verdad religiosa* expuesto en el capítulo 12 y la exposición de las antropologías subyacentes a los modelos de *EoR* podemos desarrollar la respuesta a la pregunta principal en el proceso de análisis de la naturaleza y capacidad explicativa de construcciones teórico económicas que se refiere a la estructura de los elementos de $\Phi(A^{EoR})$. Es decir ¿es posible identificar aquellos elementos constitutivos del comportamiento humano entre todos los comportamientos definidos por la antropología A^{EoR} , o parte de la misma, u ocurrencias que forman parte del conjunto $\Phi(A^{EoR})$, tales que puedan ser con claridad definidos como *comportamiento religioso*?

La respuesta que hemos de dar a esta pregunta es rotundamente *negativa*. Es decir, la dinámica de la existencia y actuación de los sujetos agentes representados en los sistemas de enunciados que configuran la antropología, que hemos denominado A^{EoR} , subyacente a los modelos de *EoR*, que caracteriza los “mundos ideales” – $\mu(A_\alpha^{EoR})$ y el sistema legal propio de “mundo ideal” caracterizado – $\lambda(\mu(A_\alpha^{EoR}))$, sobre los cuales los teóricos operan en la formulación de las construcciones teórico económicas no aporta ningún elemento específico según el cual sería posible determinar o definir qué tipo de actuaciones o comportamientos puede ser considerado como *comportamiento religioso*. Los autores de los modelos de *EoR* no disponen por tanto de descriptores que permitan caracterizar un *comportamiento religioso* de los agentes, ya que, tal y como son caracterizados estos por la antropología adoptada por los autores, el *comportamiento religioso* propiamente dicho *no existe* en los “mundos ideales” sobre los cuales operan los modelos de *EoR*. Veámoslo.

5.2. La relación entre «religión» y «economía» en los modelos de *EoR*

En el capítulo 12 *supra*, hemos presentado algunas de las afirmaciones de Rubio de Urquía sobre el lugar que la *experiencia religiosa* ocupa en – expresándolo de forma general – la acción humana. Es decir, de qué manera *lo religioso* configura la existencia de la persona humana. Partiendo de estas afirmaciones, hemos expuesto los elementos que permiten, en primer lugar plantear y, en segundo lugar, examinar de forma sistemática las preguntas por la relación entre «economía» y «religión». Tras aquella exposición, y los análisis de las antropologías subyacentes a los modelos de *EoR* estamos en condiciones para afrontar de forma directa el análisis de dichos modelos en referencia a la representación del *comportamiento religioso humano* tal y como viene abordado este por los autores de dichos modelos. Recordemos de forma muy breve algunas de las afirmaciones de Rubio de Urquía sobre el lugar que *la religión* ocupa en los procesos característicos de la acción humana, como son la formulación de planes de acción personales instantáneos, adopción de haces de planes personales instantáneos, dinámicas de formulación de los ensamblajes personales instantáneos, etc. Afirma Rubio de Urquía: “(...) dada la naturaleza y alcance de «pretensión de verdad religiosa», las decisiones, por así expresarlo, de la persona, en cada momento, en relación con su adhesión a unas u otras pretensiones de verdad religiosa – y lo asociado a estas, etc., – son básicas para la construcción de sus ensamblajes personales instantáneos en su contenido, organización y sentido (intencionalidad, etc.) objetivos y, por lo tanto, para el contenido y sentido de la acción desplegada.” (Rubio de Urquía 2008, p. 190).

El autor expone los cinco elementos⁷⁰⁸ a tener en cuenta para el análisis de la estructura de relación entre *economía* y *religión* en el marco de las construcciones teórico-económicas en las cuales se erige la religión como objeto teórico de las mismas – como es el caso de los modelos de *EoR* que nos hemos propuesto estudiar. Veamos por tanto estos cinco elementos junto con el análisis de éstos en los modelos teórico-económicos de *EoR*.

⁷⁰⁸ Para un análisis más detallado remitimos al capítulo 12, apartado 1.3. *supra*.

5.2.A. Primer elemento: La «religión» como previa a los procesos de «economía»

Como primer elemento tenemos:

a) El complejo de procesos, dinámicas, estructuras, etc., en que consiste «religión» describe elementos que son, diversamente:

“ i) previos al y condición de posibilidad del complejo de procesos, dinámicas, estructuras, ocurrencias, productos, etc., en que consiste «economía» – como, por ejemplo, lo propio de la dinámica de la experiencia religiosa de las personas productivo en la formación de los ensamblajes personales instantáneos de estas –,

ii) algo incorporado de modo radical, esencial y central en el complejo de procesos, dinámicas, etc., en que consiste «economía» – como, por ejemplo, la composición y estructura jerárquica de los sistemas de objetivos de acción de los sucesivos haces de planes de acción personal instantáneos adoptados por las personas, etc., (parte (1º) de «economía»), o los contenidos y organización de ensamblajes culturales, productos materiales, etc. (parte 2º de «economía»).” (Rubio de Urquía 2008, p. 217).

Tras el análisis de las concepciones de *religión* expuestas por los autores de los modelos de *EoR* que hemos presentado en el capítulo 14, en referencia al punto a) inciso i) podemos afirmar lo siguiente:

Al definir la *religión* como un producto, un objeto de elección los autores sitúan el complejo de procesos, dinámicas, estructuras, etc., en que consiste «religión» como elementos que no son *previos ni condición de posibilidad del complejo de procesos, dinámicas, estructuras, ocurrencias, productos, etc., en que consiste «economía»* – como, por ejemplo, lo propio de la dinámica de la experiencia religiosa de las personas productivo en la formación de los ensamblajes personales instantáneos de estas – sino, dada precisamente la antropología

subyacente adoptada – con las consecuencias que de ello se derivan sobre los “mundos ideales”, etc., como elementos que reflejan:

- Una visión reducida del significado de dichos procesos, dinámicas, estructuras, etc., como la caracterizada por la suposición de la *religión* como *un producto, un objeto de elección*;
- Una relación que se produce *a posteriori*, es decir – la *religión* entra en relación con la *economía* – en cuanto procesos de asignación de recursos escasos a fines alternativos, como característico de la acción humana⁷⁰⁹ – en el momento en el que entra a formar parte de los *commodities* que producen y consumen los agentes para maximizar su utilidad.

Por tanto, y habiendo afirmado – tras el análisis de los elementos de las piezas teóricas necesarias para la formulación de una teoría general de la acción humana – que en los modelos de *EoR* los *ensamblajes personales instantáneos de creencias, valores, actitudes, y representaciones teóricas y técnicas* no existen en el sentido propio de la definición del concepto de *ensamblajes*, la *religión*, tal y como viene presentada en los modelos de *EoR* no interviene en los procesos de formación de dichos ensamblajes.

En referencia al punto *a)* inciso *ii)*, la *religión* en los modelos de *EoR* está presentada de tal forma que no está *incorporado de modo radical, esencial y central en el complejo de procesos, dinámicas, etc., en que consiste «economía»* ya que:

- El conjunto de preferencias del individuo está dado y estable, por lo que no cabe modificación alguna;
- La función de utilidad, y el conjunto de preferencias ordenado determina la estructura *jerárquica* – siendo el elemento ordenante la *utilidad* – de los posibles fines, constituyendo al sujeto agente en mero optante;
- Los agentes caracterizados por la antropología subyacente a los modelos de *EoR* no adoptan *haces de planes de acción personal instantáneos* sino *ejecutan* la asignación de los recursos determinada por los elementos expuestos.

⁷⁰⁹ Téngase en cuenta que nos referimos aquí a la *acción* de los sujetos agentes tal y como ésta es caracterizada por los “mundos ideales” expresivos de la antropología adoptada por los autores de *EoR*.

Por tanto, la *religión* en los modelos de *EoR* no es algo previo, ni condición de posibilidad, ni algo *incorporado de modo radical, esencial y central* de aquello en lo que consiste *economía*.

Para completar el análisis de este primer elemento, hemos de dedicar la atención a los que el *capital religioso humano* – denominado así por los autores en los modelos de *EoR* – implica para el comportamiento de los agentes. Al exponer los supuestos básicos⁷¹⁰ del modelo para un estudio de la religión bajo el enfoque de la teoría de *Rational Choice*, Iannaccone afirma: “*Religious capital denotes a person's accumulated stock of religious knowledge, skills, and sensitivities. It is an abstraction designed to encompass church ritual, doctrinal knowledge, friendships with fellow worshipers, and even faith (insofar as it is the product of experience). (...) In the case of religion, however, the distinction between a productivity-enhancing stock of "capital" and a taste-altering stock of "habits" is largely semantic (Iannaccone 1984:7) The critical feature, regardless of terminology, is this: experience enhances the (real or perceived) value of religious activities, thereby raising rates of religious participation. Moreover, since most religious experience is "context specific" (relevant only to the particular congregation, denomination, or religious tradition in which it arose), human capital also shapes patterns of religious affiliation.*

Assumption 6: *As individuals and households produce religious commodities, they also accumulate a stock of "religious human capital" that enhances the satisfaction they derive from subsequent religious activity.*

Assumption 7: *Most religious human capital is "context specific," enhancing the real or perceived value of the particular activities, group, and religion that occasioned its accumulation.” (Iannaccone 1997 a, p. 32).*

⁷¹⁰ Cfr. La exposición de los supuestos en el capítulo 4, apartado 2.2.E. *supra*.

Detengámonos en el análisis de la afirmación: “*experience enhances the (real or perceived) value of religious activities, thereby raising rates of religious participation.*” (*Ibid.*) El monto del *capital religioso humano* acumulado por los agentes, como afirma el autor en el supuesto 6, mejora la *satisfacción* de las subsecuentes actividades religiosas. Ahora bien, este *capital religioso* no influye en la ordenación del conjunto de preferencias, ni tampoco en la *supuesta* función de utilidad de los agentes sino, al componerse de los elementos tales como habilidades, conocimiento o sensibilidad con respecto a lo religioso, el *capital religioso* forma parte como un *input* más en el proceso productivo de los *commodities* religiosos, es decir puede modificar las asignaciones necesarias de los recursos para, mediante la función de producción doméstica, los agentes produzcan el producto religioso que maximiza su utilidad. No modifica los gustos o preferencias⁷¹¹, pues estas se suponen estables, sino incrementa el valor – obsérvese que el autor se refiere a este como real o percibido – de los productos religiosos. Este incremento de valor, según la formulación del modelo, se produce, entre otras cosas, mediante la reducción de costes que conlleva la producción de productos religiosos, resultado de – entre otros – los *hábitos* de los agentes. Por tanto, dada la caracterización de los agentes, expresiva de la antropología adoptada, en la que no existen propiamente las dinámicas personales ética δ_i^e ni cognitiva δ_i^c , ni las demás dinámicas, como las de transformación de ensamblajes personales, de formulación de planes de acción personales instantáneos, de adopción de haces de planes de acción personales instantáneos, etc., y habiendo asumido que la religión es *un producto, un objeto de elección*, por tanto un elemento que, tal como señalábamos en referencia a los elementos del punto a) incisos i), e ii), en la construcción de los modelos de *EoR*, no es ni previo ni condición de posibilidad ni algo incorporado de modo radical, esencial y central en el complejo de procesos, dinámicas, etc., en que consiste «economía», el concepto de *capital religioso humano* introducido por los autores no puede ser considerado como representativo de todos los elementos que,

⁷¹¹ Obsérvese que una posible distinción, tal como señala Iannaccone entre “*a productivity-enhancing stock of «capital» and a taste-altering stock of «habits»*”, queda reducida y, prácticamente eliminada, debido a la concepción de la religión en los modelos de *EoR*. Por ello, como vemos en el texto citado, el autor, afirma que esta distinción es *en gran parte semántica*, referida a los términos que queremos emplear, ya que el elemento central es la influencia de las experiencias en los cambios del valor – real o percibido, recordémoslo nuevamente – de las actividades religiosas.

según la caracterización de persona que hemos presentado, participan en los procesos conducentes a la ejecución de los haces de planes personales instantáneos de acción, y por lo mismo no permite la descripción satisfactoria de la acción humana.

Nos parece interesante señalar una gran variedad de estudios que analizan el impacto de la *religión* en los demás aspectos de la vida de las personas, como el profesional, familiar o social. En el apartado 3.4 del capítulo 7, hemos presentado el modelo de Hull, en el cual analiza el impacto de la religión en el comportamiento social. La estructura de aquel análisis es acorde con los demás modelos de *EoR* al presentar la religión como un sistema de normas morales, la cual influye sobre los costes de ciertas acciones, añadiendo el coste de un comportamiento inadecuado. En la misma línea de investigación está también el modelo de iglesia como empresa y su papel en la sociedad presentado por Hull y Bold (1989), que hemos analizado en el mismo capítulo. Recordemos que, al presentar la revisión de los modelos de *EoR* de Kumar⁷¹², citábamos la afirmación del mismo en la que reconocía que *“almost everything religious is explained by invoking material forces there is a strong tendency within Economics of Religion to look at religion à la Marx.”* (Kumar 2008, p. 5)⁷¹³. Es decir, la religión como un elemento externo que *oprime* y obstaculiza – expresándolo de forma muy genérica – mediante los sistemas de prohibiciones, normas morales, etc., el libre desarrollo de las personas. Ahora bien, otros estudios, como por ejemplo Fagan (2006), desarrollan un análisis sobre el impacto de las religiones en el matrimonio, relaciones intrafamiliares, salud psíquica, aspectos de la vida social, etc., donde la religión es tratada no tanto como un producto, sino como elemento que potencian o influyen en los proyectos de vida que adoptan las personas⁷¹⁴. Aunque el mismo estudio de Fagan parte del análisis del impacto de las prácticas religiosas sobre la estabilidad social, sin embargo, apunto a la existencia de elementos religiosos que configuran u orientan el comportamiento humano, en el sentido distinto que el entendido por los autores de *EoR*.

⁷¹² Cfr. Capítulo 1, apartado 2.2.B. *supra*, y capítulo 10, apartado 1 *supra*.

⁷¹³ Cfr. nota al pie nº 524, página 466.

⁷¹⁴ Recordemos que Durkin and Greeley (1991) en el modelo que hemos revisado en el capítulo 6, apartado 5.1 *supra* apuntaban a la religión como capaz de proveer del sentido a la vida. Sin embargo éste, debido a la estructura de la antropología adoptada, era tratado por los autores como un bien que aporta la utilidad más que un criterio de organización de los objetivos y acciones proyectivas de las personas.

5.2.B. Segundo elemento: La existencia operante del complejo «religión» en la acción humana.

Siguiendo con el análisis de los elementos que presenta Rubio de Urquía para el análisis de la estructura de relación entre «economía» y «religión» tenemos, como el segundo elemento que expone el autor, a tener en cuenta el siguiente:

- b) Las preguntas que de forma general podemos describir como las referentes a la relación entre la «religión» y la «economía», generarán resultados *“cuando se tome explícitamente en consideración la existencia necesaria operante del complejo «religión» en la acción humana;”* (Rubio de Urquía 2008, p. 217).

Obsérvese que tal y como se deduce de las otras afirmaciones de Rubio de Urquía, este *tomar explícitamente en consideración la existencia necesaria operante del complejo «religión» en la acción humana*, se refiere a toda la acción humana y no solamente a aquella que de forma – expresándolo de modo general – extrínseca está relacionado con algo propio de la religión, como puede ser la asistencia a los servicios religiosos, las donaciones religiosas, las conversiones, etc., – elementos, que como se ha visto, son presentados en los modelos de *EoR* precisamente como el *comportamiento religioso*. Como consecuencia de ello hemos de responder a dos preguntas principales. En primer lugar, ¿podemos, partiendo de las antropologías adoptadas y los resultantes “mundos ideales” sobre los que operan los modelos de *EoR* distinguir cuál es el comportamiento religioso? En segundo lugar, y analizando de forma directa la existencia en los modelos de *EoR* de este segundo elemento b), ¿de qué manera opera la *religión* en la acción humana?

La primera pregunta hemos analizado ya, y presentado la respuesta en la introducción al apartado 5 del presente capítulo, donde afirmábamos como conclusión, que la dinámica de la existencia y actuación de los sujetos agentes representados en los sistemas de enunciados que configuran la antropología subyacente a los modelos de *EoR*, caracterizante de los “mundos ideales”, etc., sobre los cuales los teóricos operan en la formulación de las construcciones teórico económicas no aporta ningún elemento específico según el cual sería

posible determinar o definir qué tipo de actuaciones o comportamientos puede ser considerado como *comportamiento religioso*. El comportamiento de los sujetos agentes en los modelos de *EoR* puede ser calificado como *religioso* cuando en el proceso de producción de los *commodities* intervienen los *inputs* específicos para obtener el *producto religión* de cuyo consumo los agentes obtienen la satisfacción. Es decir, en los modelos de *EoR* puede ser denominada como *religiosa* aquella acción humana que consiste en la aportación de los *inputs* – de bienes (dinero) y tiempo – para obtener un bien religioso. Será acción religiosa por tanto, la asistencia a los servicios religiosos, la oración, las donaciones ofrecidas a las denominaciones religiosas, la conversión, el cumplimiento de las prohibiciones impuestas por los grupos religiosos, el seguimiento de las normas morales – siendo que éstas son tratadas *de facto* como *inputs* que intervienen en el proceso productivo de los *commodities* y, a la vez, tienen asignado un coste – etc. Por tanto la clasificación de una acción o un comportamiento como *religioso* depende, en los modelos de *EoR*, del ámbito en el que se desenvuelve la acción, es decir, serán los elementos externos – que, utilizando una analogía filosófica, podemos denominar como *accidentales* – que determinarán que un comportamiento sea religioso o no lo sea⁷¹⁵.

La segunda pregunta que aquí nos hemos planteado – ¿de qué manera opera la *religión* en la acción de los agentes en los modelos de *EoR*? – puede ser respondida utilizando precisamente, lo que acabamos de exponer y recordar. En los modelos de *EoR* la religión entra a formar parte de la acción de los agentes operantes en dichos modelos en tanto en cuanto esta acción se relaciona con el consumo de productos religiosos. Recordemos lo que al respecto afirma Rubio de Urquía, al analizar la influencia que *la religión* y *lo religioso* ejerce sobre la acción humana⁷¹⁶:

“(...) la dinámica de la experiencia religiosa de cada persona constituye estrato profundísimo e influyente máximamente sobre los demás de la vida de la persona como desenvolvimiento.” (Rubio de Urquía 2008, p. 181).

⁷¹⁵ Véase también el comentario al primer elemento a tener en cuenta en el análisis de la estructura de relación entre «economía» y «religión» que hemos analizado en el apartado 5.2.A. precedente.

⁷¹⁶ Citas que hemos presentado ya en el capítulo 12, apartado 1.1. *supra*.

“[T]eniendo la experiencia religiosa el lugar singularmente decisivo que tiene en el desenvolvimiento personal y grupal de la humanidad, referirse a «religión», «lo religioso», etc., no es referirse a un aspecto más de lo humano, la acción humana, etc. Es, objetivamente, referirse al núcleo de racionalidad fundamental de la acción personal y grupal.” (Rubio de Urquía 2008, p. 182).

Esto sin embargo no está representado en los agentes de los modelos de *EoR* debido, como lo hemos señalado en repetidas ocasiones ya, a la antropología adoptada por los autores de dichas construcciones teórico-económicas. La *experiencia religiosa* en los modelos está reducida al *capital religioso humano* al cual nos hemos referido analizándolo en el apartado precedente. La *experiencia religiosa* por tanto, no puede ser considerada de ninguna manera como *estrato profundísimo e influyente máximamente sobre los demás de la vida*, ya que lo impide la estructura de las antropologías adoptadas por los autores de *EoR*. Además, las construcciones teórico-económicas de *EoR* al referirse a la *religión* o *lo religioso* no se refieren al *núcleo de racionalidad fundamental de la acción personal y grupal*, ya que la racionalidad fundamental de la acción personal y grupal está definida por la operación de la maximización de la utilidad. La *religión* y *lo religioso* entra a formar parte de dicha racionalidad de los agentes de los modelos de *EoR* solamente en cuanto es *consumida* como producto que aporta la utilidad. El mismo análisis se aplica de forma invariable si consideramos la religión como un conjunto de normas morales, pues estas son seguidas por los agentes en cuanto un sistema de costes y beneficios que influyen en las restricciones de las funciones de utilidad. La *honestidad* o la *ética del trabajo*⁷¹⁷, como un posible resultado del adhesión de las personas a un determinado credo religioso, se interpretan de igual manera, según el esquema de coste-beneficio, donde se es *honesto*, se es *religioso*, se siguen las normas morales, etc., en cuanto que estas acciones maximizan – satisfechas las restricciones – la utilidad de los sujetos agentes.

⁷¹⁷ Elementos que, en la clasificación de Kumar, corresponderían al análisis *weberiano* de la religión (Cfr. Capítulo 1, apartado 2.2.B *supra*) Estos elementos los encontramos incorporados en el modelo de crecimiento económico desarrollado por McCleary and Barro (2006), que hemos presentado en el capítulo 8, apartado 1.2 *supra*. Ahora bien, la honestidad, la ética, la moral no orientan los cursos de acción de la persona en el sentido que puede implicar para la formulación de los ensamblajes personales instantáneos o adopción de haces de planes personales, sino en cuanto elementos que intervienen en el cálculo de maximización de utilidad para el conjunto de preferencias ordenado y estable.

Por tanto, concluyendo el análisis de este segundo elemento, podemos afirmar que dado que las construcciones teórico-económicas de *EoR*, operantes sobre los “mundos ideales” expresivos de las antropologías adoptadas no toman explícitamente (ni tampoco de forma implícita) en consideración la *existencia necesaria operante del complejo «religión» en la acción humana* – debido a la concepción de la religión, y la estructura de la acción humana reflejada en dichos modelos – no es posible esperar que, las preguntas – que de forma general podemos describir como las referentes a la relación entre la «religión» y la «economía» – generen resultados que puedan ser considerados *respuestas*, y mucho menos, *respuestas satisfactorias*.

5.2.C. Tercer elemento: La estructura de relación entre «economía» y «religión» en los modelos de *EoR*.

Como tercer elemento a tener en cuenta para el análisis de la estructura de relación entre economía y religión en el marco de las construcciones teórico-económicas es presentado por Rubio de Urquía de la siguiente forma:

- c) “[La] pregunta por la estructura de relación entre «economía» y «religión», en su forma general, no se refiere, por lo tanto a «puesta en relación de dos algo distintos», sino a «cómo y por qué se organiza la acción humana tomando explícitamente en consideración algo esencial de esta, el complejo “religión”».” (Rubio de Urquía 2008, p. 217).

Como con facilidad se puede observar, tras la exposición de los modelos y los análisis presentados en los apartados precedentes, en los modelos de *EoR*, esta relación entre «economía» y «religión» está estructurada de tal manera que el cómo y el porqué la acción humana está organizada de una determinada manera no requiere tomar *explícitamente en consideración* el complejo «religión» ya que éste no es *esencial* de la acción humana. Obsérvese que la condición de tomar *explícitamente en consideración* la «religión» como esencial de la acción humana está necesariamente determinado por el objeto teórico de las

construcciones teóricas que pretenden estudiar la relación entre «economía» y «religión», ya sea para explicar con la teoría económica el comportamiento humano – como es el caso de los modelos de *EoR* –, ya sea para indagar en la naturaleza de esta relación solamente, ya sea – una posibilidad cuanto menos admisible – para estudios de distinta naturaleza, como sociológicos, psicológicos o históricos. Por tanto, donde la acción de los sujetos agentes no implique la aportación de *inputs* para la satisfacción de las necesidades religiosas – el consumo de productos religiosos – *la religión* no es tomada en consideración en el análisis de la acción humana. En otras palabras, la religión es tomada en consideración solo y exclusivamente cuando influye en la asignación de los recursos – dinero y tiempo – (religión como *producto, objeto de elección*), o cuando influye en las restricciones a las que está sujeta la operación de maximización de la utilidad (religión como sistema de normas morales).

Para completar este análisis hemos de centrar nuestra atención sobre un supuesto fundamental de las construcciones teórico-económicas de *EoR*, que se refiere a la consideración de tiempo como *factor de producción* o como exponente del *coste de oportunidad* (precio sombra). En el “mundo real” el desenvolvimiento de la acción humana en el tiempo es consecuencia inmediata de la naturaleza de lo real existente y la condición espacio-temporal de todo lo material. El hombre en el mundo real está sujeto al *paso del tiempo* – por ello siempre *el tiempo* estará *empleado* en cualquier acción humana, consciente o inconscientemente, de forma deliberada u obligada. El empleo del tiempo – de forma general – en la ejecución de una acción cualquiera no es resultado de una decisión del hombre, sino la condición impuesta por la naturaleza espacio-temporal de la vida del hombre. Por lo tanto, no es el hombre quien decide emplear el tiempo en ciertas actividades (en sentido que no puede decidir *prescindir* del mismo) porque esto le permite calcular el valor relativo de éstas en referencia a otra acción distinta que – según las especificaciones del modelo – es considerada como el *coste de oportunidad*, pero sí puede decidir de qué manera distribuir el tiempo entre las diversas actividades. Obsérvese que en la crítica al enfoque de *Rational Choice* aplicado a la religión – cuyo exponente máximo son los modelos de *EoR* – y, de forma particular, a los fundamentos del

mismo propuestos por Gary Becker, Steven Bruce – cuya obra hemos analizado en el capítulo 11 – afirmaba: *“the problem is not solved by using «time» as a shadow price, because people do not spend time per se. They spend time doing this or that, and their affective response to what they are doing changes the cost of the units thus «exhausted».”* (Bruce 1993, p. 202). Ahora bien, dado lo anterior, hemos de tener en cuenta que la distribución del tiempo entre las diversas actividades, es decir el despliegue secuencial de la acción proyectiva de las personas – según hemos caracterizado el proceso de adopción de haz de planes de acción personales instantáneos – puede ser (a nivel *hipotético*), y de hecho es así (a nivel *real-empírico*) tal que la acción desplegada por una persona en un mismo instante del tiempo está constituida por elementos (acciones) asignadas para alcanzar diversos objetivos. De forma que en el mismo instante del tiempo la acción total desplegada⁷¹⁸ por el individuo está compuesta por toda la acción planeada en el haz de planes de acción personales instantáneos para este instante y por la acción no planeada. Los haces de planes personales instantáneos están compuestos por planes de acción personales, de los cuales cada uno está en función de un objetivo fijado por la persona. Los sucesivos instantes se caracterizan por el haz de planes vigente en este instante, igual que por los ensamblajes personales y sociales vigentes en este instante. Es la principal característica de la acción proyectiva de la persona humana.

⁷¹⁸ Recordemos la descripción que ofrece Rubio de Urquía, del Despliegue personal de acción: “«Despliegue personal de acción»: (i) «desplegar la acción proyectada» quiere aquí decir: intentar ir ejecutando las acciones previstas en los diferentes planes que integran el «curso de acción» adoptado con el propósito de ir alcanzando los objetivos previstos en ese «curso de acción», pero, según la convención de representación temporal que hemos adoptado, el «curso de acción» adoptado por el sujeto agente cambia en cada instante, de modo que la persona (sujeto agente) sólo intenta ejecutar, de cada «curso de acción» adoptado, lo relativo al instante para el que ese «curso» está vigente, de modo que en el instante t intenta ejecutar lo que para ese instante está previsto en el «curso de acción» adoptado para el instante t (que puede ser nada, si la primera acción prevista en ese «curso» está prevista para un instante posterior al t), en el instante $(t+1)$ intenta ejecutar lo que para ese instante está previsto en el «curso de acción» adoptado en el instante $(t+1)$ (¡el anterior «curso de acción» ya no existe!) para el instante $(t+1)$ (el primero del nuevo «curso de acción») y no lo que, para el instante $(t+1)$ estaba previsto en el «curso de acción» vigente en el instante t para el instante $(t+1)$, etc.; (ii) que una acción proyectada en un «curso de acción» sea inejecutable (en todo caso, o en las circunstancias específicas en las que se desenvuelve ese intento de ejecución en particular, etc.) no quiere decir que «es inejecutable, no se ejecuta y nada más»: sea ejecutable o inejecutable una acción el intento, por parte de la persona, de ejecutar esa acción ciertamente genera acción, del tipo que sea, y este despliegue de acción surte efectos; (iii) la acción desplegada por cualquier persona incluye acción no planeada (entre otra la relativa a dinamismos biológicos diversos de la persona), pero la acción planeada y la no planeada se despliegan conjuntamente, de modo que decir que la persona despliega acción al intentar ejecutar su acción planeada equivale a decir que la persona, al intentar ejecutar su acción planeada, despliega toda su acción; (iv) los despliegues de acción de las personas que forman el sistema son interactivos; pueden serlo – y lo son en general – merced a la existencia de ligazones interpersonales planeadas, y lo son, también, merced a la existencia de efectos y relaciones objetivas entre las personas en interacción; las propiedades de realizabilidad ex-ante de un plan, y, en general, un «curso de acción» pueden, así, verse alteradas – y lo son en general –, por, entre otras causas, los efectos de la interacción interpersonal.” (Rubio de Urquía 2013, p. 34)

Esto sin embargo no puede quedar descrito ni representado en los modelos de *EoR*, dada la caracterización de la acción de los agentes y la comprensión de los *instantes del tiempo*. Carecen de la caracterización de los agentes necesaria para representar, por ejemplo, elementos tales como ensamblajes personales y sociales, haces de planes personales instantáneos, no pueden representar la *intencionalidad* que, dada la naturaleza de la persona humana, forma parte esencial del proceso de adopción de haces de planes personales de acción, ni tampoco las dinámicas personales cognitiva y ética. Por ello la caracterización de un comportamiento como *religioso* está determinada por los elementos externos, accidentales en cierto sentido. Eso mismo, sin embargo, impide el acceso al análisis de la realidad. Dado que no se toma explícitamente en consideración de que manera la *religión* forma parte esencial de todos estos procesos, y por lo tanto, influye en la *economía* entendida como la ciencia del comportamiento humano, el análisis presentado en los modelos de *EoR* conduce a los autores a formular afirmaciones tales como:

- “[The] estimates discussed here do lend further support to the view that religious participation, like other nonmarket activities, can be usefully analyzed in a household allocation of time framework.” (Ehrenberg 1977, p. 423);
- “Purchased goods, household time, and human capital affect a family’s capacity to “produce” religious satisfaction just as they affect its capacity to produce meals, health, offspring, and recreational enjoyment. To be sure, religious products are complex and largely unobservable (though possibly no more so than recreational enjoyment). Nevertheless, the inputs to religious production are measurable and indeed are already routinely measured by researchers” (Iannaccone 1990, p. 299);
- “Religious satisfaction depends critically upon the stock of religious human capital that people accumulate, and if this stock of human capital is the product of prior religious participation, then religious involvement will tend to be self reinforcing. As people age, they will tend to become more religious because, in a very real sense, they become more adept at being religious.” (Iannaccone 1995 c, p. 19);

- ***“Proposition:*** *Variation over time in a person’s level of religious observance is more closely linked to variation in the person’s opportunity cost time than to variation in underlying religious beliefs, concerns, or commitments.*

Corollary: *The unstable and idiosyncratic nature of opportunity cost helps explain why standard regressions so poorly predict attendance across people or over time.*

Although many determinants of opportunity cost are hard to predict or observe, others are quite obvious. Consider, for example, the impact of weather, seasons, holidays, and other time-related factors.” (Iannaccone and Everton 2004 b, p. 198);

- *“Beyond the framework presented here, human capital theory could be applied. This considers factors affecting human productivity. A human capital model could be utilized to examine spiritual productivity, timing of spiritual input, and interactions of religious activity with market productivity. Spiritual productivity would require some measure of output of personal salvation and social welfare. This would require considerable theological work in its definition, and may not be obtainable on either an abstract theological or an empirical level. If such a measure were obtainable, one could measure the productivity of the person’s time and money through specification and estimation of a production function, which is the relationship between input and output.” (Redman 1980, pp. 340-341);*

Obsérvese, y téngase esto muy presente, que aún en el caso que el enfoque impuesto por la teoría de Rational Choice *fuese el correcto* para describir la estructura fundamental de la acción humana, la caracterización del *comportamiento religioso* por elementos externos, sería *insuficiente* para ofrecer una explicación. Veamos, para ilustrar la afirmación que acabamos de exponer, un ejemplo. Supongamos un individuo que decide asistir con su familia a un servicio religioso. La participación en los servicios religiosos es tomada en los modelos como una medida de *religiosidad* de la persona. Ahora bien, en esta acción intervienen varios elementos como por ejemplo, el descanso del trabajo, la convivencia familiar, la socialización con los miembros de la comunidad, etc.

(Véase la descripción de los motivos por los cuales las personas pueden asistir a los servicios religiosos presentada por Azzi y Ehrenberg (1975) – cfr. capítulo 6, apartado 1). El hecho que en la misma acción, desplegada en el mismo lapso del tiempo, intervienen varios elementos que – según la antropología adoptada por *EoR* – maximizan la utilidad de los agentes, impide el análisis en términos de *inputs* aportados al proceso de producción de los *commodities* religiosos, pues estos no pueden ser descritos ni caracterizados. La asistencia a los servicios religiosos puede estar o no estarlo en absoluto, motivada por la *religiosidad* de la persona, independientemente del hecho que participe. Esta motivación – expresión de la intencionalidad – puede ser gradual, siendo que unas veces el individuo otorgue más importancia a alguno de los elementos, por lo que aunque la asignación del tiempo no varíe, sí cambia la importancia que el individuo otorga a cada uno de los elementos que concurren en el mismo instante del tiempo. Por tanto, puede ocurrir que el tiempo destinado a la asistencia a los servicios religiosos no sea expresión de la *religiosidad* personal. Obsérvese que esto no puede ser *subsano* del todo por la introducción en los modelos de los elementos descriptivos de las actividades alternativas, precisamente porque la asistencia a los servicios religiosos puede darse en el contexto de la existencia de muchas *actividades alternativas* sin por ello ser motivada principalmente por las creencias religiosas. Ahora bien, si esto es cierto aplicado al análisis del tiempo destinado a los servicios religiosos, lo es también cierto si analizamos las acciones humanas en otros ámbitos que, por ello mismo, los modelos de *EoR* no considerarán como expresión de la religiosidad. El tiempo de trabajo profesional, el tiempo de convivencia familiar pueden contener acciones que son resultado de una *religiosidad* personal. Es más, pueden ser – por la intencionalidad de las acciones de las personas – comportamientos explícitamente religiosos pero en sentido distinto que el presentado por los modelos de *EoR*. Es decir, dado que la adhesión a una religión, expresiva de una pretensión de verdad religiosa, tiene implicaciones directas sobre los espacios de *proyectos de vida* que adoptan las personas, el trabajo profesional u otras actividades que componen partes de este *proyecto de vida* pueden ser motivadas de forma explícita por – precisamente – *la religión*, sin que esto los desvincule de otros elementos constitutivos de estas actividades, como por ejemplo, el objetivo de conseguir un salario, mantener una

familia, etc.⁷¹⁹ Sin embargo, esta situación que se puede observar en el “mundo real” no puede ser descrita – ni mucho menos explicada – por los modelos de *EoR*, debido principalmente al hecho que la construcción teórica operante sobre los “mundos ideales” expresivos de la antropología adoptada no puede representar *cómo y por qué se organiza la acción humana al no tomar explícitamente en consideración algo esencial de esta – el complejo de procesos, dinámicas, estructuras en que consiste «religión»*.

5.2.D. Cuarto elemento: el planteamiento, examen y respuestas racionales a las preguntas por la relación entre «economía» y «religión».

Como cuarto elemento que presenta Rubio de Urquía a tener en cuenta en el análisis de los modelos teórico-económicos para el estudio de relación entre «economía» y «religión» tenemos lo siguiente:

- d) El planteamiento, examen y respuestas racionales a las preguntas, se pueden dar, cuando las construcciones teóricas sean capaces no solamente de generar los enunciados teniendo en cuenta lo que se precisa en el segundo elemento, *“sino también cómo y por qué se van constituyendo (por las personas en interacción) las secuencias de conjuntos de haces de planes de acción personales instantáneos alternativos de las personas»*.” (Rubio de Urquía 2008, p. 217).

Tras la exposición y las conclusiones presentadas en los apartados anteriores, el análisis de este elemento resulta mucho más sencillo ya que, como con facilidad podemos observar, la primera condición – que las construcciones teóricas sean capaces de generar los enunciados teniendo en cuenta lo que se precisa en el segundo elemento (*la existencia necesaria operante del complejo*

⁷¹⁹ Existe una amplia bibliografía sobre los testimonios de personas que realizaban su trabajo profesional con una impronta muy especial del sentido explícitamente religioso. Véase por ejemplo la parte de testimonios del citado libro de Ayllón Vega (2002).

«religión» en la acción humana) – no se cumple en los modelos de *EoR*. Ahora bien, queremos demostrar además de ello, que la segunda condición que impone este cuarto elemento para poder plantear, examinar y ofrecer respuestas racionales a las preguntas por la relación entre «economía» y «religión», tampoco se cumple en los modelos de *EoR*. Veámoslo.

Afirma Rubio de Urquía que, además de lo que acabamos de referir, es necesario que las construcciones teórico-económicas tengan en cuenta también “*cómo y por qué se van constituyendo (por las personas en interacción) las secuencias de conjuntos de haces de planes de acción personales instantáneos alternativos de las personas*».” En el capítulo 2, apartado 3, del presente trabajo, dedicado a la representación formal de los objetos teóricos, al exponer el concepto de *haz de planes de acción personales instantáneos de i en t* hemos afirmado, siguiendo a Rubio de Urquía, que “*la acción total de todas y cada una de las personas ejercida interactivamente en el medio constituye («se transforma» en) acción sistémica efectiva produciendo, entonces, cambios en todo lo existente – personas, productos de todo tipo, estructuras de interacción, medio – incluyendo en esto los haces de planes de acción personales instantáneos de las personas*.” (Rubio de Urquía 2005, p. 92). Por lo tanto, esta nueva situación general puede – y de hecho implica – la alteración, mayor o menor, entre los haces de planes de acción personales instantáneos, por lo cual, se afirma que H_{it} difiere de $H_{i(t+1)}$. El sistema de relaciones ligando entre sí formación de haces de planes y despliegue de acción total por parte de todas las personas de una sociedad, la interacción de esos despliegues en el medio y, como consecuencia de ese despliegue, producción de «nueva realidad» en forma de nuevos haces, etc., el autor ha denominado como la *dinámica global de la sociedad*⁷²⁰. Por tanto, el cuarto elemento de análisis de la relación entre «economía» y «religión» en las construcciones teóricas que postula la necesidad de tener en cuenta el proceso de formulación y adopción por parte de las personas en interacción de conjuntos de haces de planes de acción, está determinado precisamente por la estructura de la dinámica global de la sociedad, de forma que, tal como afirma Rubio de Urquía: “*Cualquier pregunta relativa a la acción humana y sus productos puede ser*

⁷²⁰ Para una presentación más completa de estos elementos véase el capítulo 2, apartado 3 *supra*, o los textos originales ahí aducidos.

formulada y examinada como una pregunta relativa a «algo» de la dinámica global de la sociedad en el sentido preciso que acabamos de dar a esa expresión (en esencia, «secuencia de proyectos y realizaciones personales interactivos»).” (Rubio de Urquía 2005, p. 97).

Ahora bien, los modelos teórico-económicos de *EoR*, como consecuencia de la antropología fundamental adoptada por los teóricos, operan sobre los “mundos ideales” expresivos de la misma en las cuales no existen las dinámicas propias de la acción proyectiva de las personas. La suposición del sujeto agente como un mero optante no permite la representación de la acción proyectiva propia de las personas humanas⁷²¹. Por ello, los modelos de *EoR* no pueden, en su estructura resultante de la antropología adoptada, representar el proceso de formulación y adopción por parte de las personas en interacción de conjuntos de haces de planes de acción.

5.2.E. Quinto elemento: La estructura de la construcción teórica necesaria para el examen de las preguntas por relación entre «economía» y «religión».

Como quinto y último elemento a tener en cuenta para el análisis de la estructura de relación entre *economía* y *religión* en el marco de las construcciones teórico-económicas en las cuales se erige la religión como objeto teórico de las mismas, Rubio de Urquía presenta el siguiente:

- e) “[El] planteamiento, formulación, examen, etc., de preguntas especiales por relación entre «tal elemento de “economía” y tal elemento de “religión”» requiere necesariamente una construcción teórica como la indicada en d) [cuarto elemento] precedente.” (Rubio de Urquía 2008, p. 218).

Para analizar este elemento necesario para la evaluación de la naturaleza y capacidad explicativa de los modelos de *EoR*, recordemos algunas de las

⁷²¹ Véase la cita de Rodríguez García-Brazales (2002) en la que el autor comenta los límites de la caracterización *neoclásica* de los sujetos agentes, que hemos reproducido en la página 707.

afirmaciones de Becker y de Iannaccone, en las cuales reconocen que el enfoque adoptado permite su aplicación al estudio de gran número de elementos que componen el comportamiento humano – recordemos que se trata del *comportamiento humano* tal y como lo entienden dichos autores. En primer lugar Becker, al presentar la *nueva teoría del comportamiento del consumidor*, afirma: “By reformulating the theory of choice, we believe it is capable of explaining a wide range of important phenomena with which the traditional formulation does not cope.” (Becker 1976, p. 134). Por otro lado Iannaccone, tras presentar el modelo que analiza el *capital religioso humano* en relación con la participación religiosa, concluye: “None of these findings is, by itself, very surprising. What is surprising, however, is that so many different findings emerge as predictions of a single model. The concepts of household production and human capital deserve attention precisely because they explain so much of what we already know about religious participation”. (Iannaccone 1990, p. 313) .

Conviene recordar también – en referencia a la afirmación de Iannaccone que acabamos de citar – que los diferentes autores afirman la capacidad predictiva de sus modelos, en relación a gran número de elementos que, sin duda alguna, forman parte del *comportamiento religioso humano*, como puede ser la asistencia a los servicios religiosos, las ofrendas y donaciones a las instituciones religiosas, el cumplimiento de las normas y prescripciones, etc.⁷²² Por tanto, los modelos de *EoR* son un ejemplo claro de una construcción teórica para el planteamiento, formulación y examen sistemático de preguntas especiales por la relación entre algunos elementos de «economía» – como pueden ser los procesos de toma de decisión, elecciones, pero sobre todo y especialmente, de formación de planes de acción personales, adopción de haces de planes personales, resultados de la interacción o en general, las dinámicas globales de la sociedad, etc., – y algunos elementos de «religión» tales como los aducidos en los ejemplos que acabamos de presentar. Entonces, tenemos por un lado que los modelos de *EoR* son construcciones teóricas formuladas para – como lo postulan sus autores – la explicación de algunos elementos del *comportamiento religioso humano* mediante el enfoque propio de la teoría-económica, tal y como la conciben los

⁷²² Véase la Tabla 15 en el capítulo 10 *supra*.

misimos autores. Por otro lado, como resultado de las distintas investigaciones, tenemos la afirmación de Rubio de Urquía sobre la necesaria estructura (como la indicada en el apartado 5.2.D. del presente capítulo) de una construcción teórico-económica en la cual se erige como objeto teórico algún o algunos elementos del conjunto de procesos, etc., en que consiste «religión». Por lo tanto, y dados los análisis presentados en los apartados precedentes, podemos concluir que los modelos de *EoR* que aquí hemos analizado como construcciones teórico-económicas, no disponen de los descriptores que sean capaces de representar de forma satisfactoria los elementos constitutivos de la acción humana, en cuanto esta es proyectiva y no consiste en la actuación de un agente meramente optante, ni – como consecuencia de la antropología adoptada – de la estructura necesaria – es decir, incorporando los elementos pertinentes – para el planteamiento, examen y la aportación de respuestas racionales a las preguntas por la relación entre «economía» y «religión». Esto implica que los modelos de *EoR*, en cuanto construcciones teórico-económicas, no cumplen las condiciones necesarias para la constitución en objeto teórico, y por consiguiente para la explicación, del *comportamiento religioso humano*.

6. Análisis de la capacidad de descripción y explicación mediante los modelos de *EoR*

Los elementos y las conclusiones anteriormente expuestas nos han permitido plantearnos la pregunta fundamental por la capacidad de representación, descripción y – si estas condiciones están satisfechas – de explicación de los objetos teóricos erigidos por los autores de los modelos de *EoR*. Tal como hemos visto en el capítulo 4, al exponer el modelo base para una teoría de comportamiento humano, Becker afirmaba que: *“the economic approach provides a valuable unified framework for understanding all human behavior, although I recognize, of course, that much behavior is not yet understood, and that non-economic variables and the techniques and findings from other fields contribute significantly to understanding of human behavior.”* (Becker 1976, p. 14)

En el mismo sentido, y siguiendo a Becker, Iannaccone defiende el mismo enfoque aplicado a la religión y el comportamiento religioso en general: *“Standard economic theory has much to say about religious trends and events, and by extension, about religion in general. The economics of religion deserves a place alongside the many other forays into areas of behavior once deemed beyond the discipline’s reach.”* (Iannaccone, Finke et al. 1997 d, p. 363). Y en otro lugar, refiriéndose explícitamente al enfoque de *Rational Choice*, Iannaccone afirma: *“[We] defend the rational choice approach to the study of religion. (...) the arguments are frankly utilitarian – promoting rational choice as an approach that has borne considerable fruit in the social sciences, an approach well suited to the task of building and testing formal models of human behavior. (...) I will confine my attention to issues that have special relevance for religion.”* (Iannaccone 1995 b, p. 76).

De forma que, tal y como hemos visto en la exposición de los diversos modelos de *EoR* el objeto teórico erigido por los diversos autores es el comportamiento religioso humano o algunos aspectos del mismo, como la asistencia a los servicios religiosos, las donaciones, el seguimiento de las normas morales más o menos estrictas, etc. Tenemos por tanto el objeto teórico que podemos descomponer en dos elementos, tal y como lo hemos analizado en los apartados 4 y 5 del presente capítulo al estudiar, respectivamente, de que manera los modelos de *EoR* tratan el comportamiento humano en general y el comportamiento religioso humano en particular. Veamos las principales conclusiones a las que hemos llegado tras el análisis de los modelos de *EoR*.

1. En cuanto a la capacidad de describir – y dado el caso explicar - el elemento del comportamiento humano, concluíamos lo siguiente:
 - Habiendo asumido, siguiendo la exposición de Rubio de Urquía, la necesidad de disponer de un modelo teórico de la acción humana, compuesto por varias piezas teóricas y sus correspondientes elementos⁷²³, hemos analizado de qué manera cada uno de ellos está representado en los

⁷²³ Para la exposición de las piezas teóricas de un modelo teórico de la acción humana y sus correspondientes elementos véase el apartado 4 del presente capítulo.

modelos de *EoR*, presentando los resultados en la Tabla 21, de entre los cuales queremos destacar los siguientes:

- El agente que opera en los mundos ideales construidos por los autores es el sujeto agente neoclásico.
 - No existe la dinámica personal ética en el sujeto agente de los modelos de *EoR*. La “moralidad” de los actos está reducida a la valoración coste-beneficio.
 - La acción de los individuos no es proyectiva, sino consiste en una mera ejecución de la asignación de recursos determinada por la maximización de la función de utilidad sujeta a restricciones.
 - No existen por tanto ensamblajes personales instantáneos, ni haces de planes personales de acción, ni – en consecuencia – dinámicas de formación de los ensamblajes ni de adopción de haces de planes.
- Dado el sistema de enunciados antropológicos adoptado por los autores de *EoR*, es decir, dados los sistemas de enunciados: Σ que define los “mundos ideales”, y Λ que caracteriza los “sistemas legales” de los “mundos ideales” susceptibles de ser definidos mediante Σ , tales que $\Sigma \Rightarrow \Lambda$, es imposible representar mediante ningún modelo de forma M_{α}^{EoR} (tal y como quedó definido anteriormente) la acción humana de las personas en el “mundo real”.
 - Los sujetos agentes actúan en los “mundos ideales” sobre los cuales operan los autores de *EoR* de tal forma que su actuación no puede ser considerada como una representación satisfactoria (ni – probablemente – siquiera una *representación* en sentido expuesto por Polaino-Lorente⁷²⁴) de la acción humana.
 - Como consecuencia de estas afirmaciones, y dada la antropología subyacente a los modelos teórico-económicos de *EoR*, *la riqueza en aprehensión racional de la realidad estructural de “persona y existencia*

⁷²⁴ Las principales conclusiones sobre la representación mediante los mundos ideales sobre los cuales operan los modelos de *EoR* y su relación con el mundo real hemos presentado en el apartado 2 del presente capítulo.

*humanas*⁷²⁵ queda notablemente reducida, de forma que las construcciones teórico-económicas elaboradas en base los “mundos ideales” expresivos de la antropología adoptada, no pueden de forma satisfactoria describir, en primer lugar, ni – como consecuencia de lo anterior – explicar el comportamiento humano tal y como pretenden hacerlo los autores de dichos modelos.

2. En cuanto a la capacidad de describir – y dado el caso explicar – el comportamiento religioso humano, concluíamos lo siguiente:

- Tras el análisis de los contenidos de *sistemas de pretensión de verdad religiosa* expuesto en el capítulo 12 y la exposición de las antropologías subyacentes a los modelos de *EoR*, habiéndonos planteado la pregunta si es posible identificar aquellos elementos constitutivos del comportamiento humano entre todos los comportamientos definidos por la antropología A^{EoR} , o parte de la misma, u ocurrencias que forman parte del conjunto $\Phi(A^{EoR})$, tales que puedan ser con claridad definidos como *comportamiento religioso*, respondíamos que la dinámica de la existencia y actuación de los sujetos agentes representados en los sistemas de enunciados que configuran la antropología, que hemos denominado A^{EoR} , subyacente a los modelos de *EoR*, que caracteriza los “mundos ideales” – $\mu(A_\alpha^{EoR})$ y el sistema legal propio de “mundo ideal” caracterizado – $\lambda(\mu(A_\alpha^{EoR}))$, sobre los cuales los teóricos operan en la formulación de las construcciones teórico económicas no aporta ningún elemento específico según el cual sería posible determinar o definir qué tipo de actuaciones o comportamientos puede ser considerado como *comportamiento religioso*.
- Los autores de los modelos de *EoR* no disponen de descriptores que permitan caracterizar un *comportamiento religioso* de los agentes, ya que, tal y como son caracterizados estos por la antropología adoptada por los

⁷²⁵ Cfr. Capítulo 2, apartado 2.1 *supra*.

autores, el *comportamiento religioso* propiamente dicho *no existe* en los “mundos ideales” sobre los cuales operan los modelos de *EoR*.

Para que sea posible un análisis de la relación entre religión y economía en el marco de una construcción teórico-económica son necesarios, según la exposición de Rubio de Urquía que hemos seguido en el análisis, cinco elementos⁷²⁶. Tras el análisis desarrollado anteriormente, concluíamos, en referencia a la estructura de la relación entre religión y economía tal como esta queda reflejada en los modelos de *EoR*, lo siguiente:

- Dada la antropología adoptada por los autores de *EoR*, los modelos presentan una visión reducida del significado de procesos, dinámicas, estructuras, etc., en los que consiste la religión como consecuencia de la suposición de la *religión* como *un producto, un objeto de elección*;
- Debido a la falta de caracterización, en la antropología adoptada por los autores, de lo que es genuinamente religioso en el comportamiento humano, la relación ente religión y economía se produce *a posteriori*, es decir – la *religión* entra en relación con la *economía* – en cuanto procesos de asignación de recursos escasos a fines alternativos, como característico de la acción humana – en el momento en el que entra a formar parte de los *commodities* que producen y consumen los agentes para maximizar su utilidad.
- La *religión* en los modelos de *EoR* no es algo previo, ni condición de posibilidad, ni algo *incorporado de modo radical, esencial y central* de aquello en lo que consiste *economía* – tal y como es requerido para un planteamiento y examen sistemáticos de la pregunta por la relación entre religión y economía.
- Dado que las construcciones teórico-económicas de *EoR*, operantes sobre los “mundos ideales” expresivos de las antropologías adoptadas no toman explícitamente (ni tampoco de forma implícita) en consideración la *existencia necesaria operante del complejo «religión» en la acción humana* –

⁷²⁶ Cfr. Capítulo 12, apartado 1.3 *supra* para la exposición de estos cinco elementos, y el apartado 5.2 del presente capítulo para el análisis de estos cinco elementos en los modelos de *EoR*.

debido a la concepción de la religión, y la estructura de la acción humana reflejada en dichos modelos – no es posible esperar que, las preguntas – que de forma general podemos describir como las referentes a la relación entre la «religión» y la «economía» – generen resultados que puedan ser considerados *respuestas*, y mucho menos, *respuestas satisfactorias*.

- Debido principalmente al hecho que la construcción teórica operante sobre los “mundos ideales” expresivos de la antropología adoptada no puede representar *cómo y por qué se organiza la acción humana al no tomar explícitamente en consideración algo esencial de esta – el complejo de procesos, dinámicas, estructuras en que consiste «religión»* – los modelos de *EoR*, por tanto no pueden representar comportamientos o acciones humanas observables en el mundo real, implicadas por el hecho de la adhesión a una religión, expresiva de una pretensión de verdad religiosa, ya que esta adhesión tiene implicaciones directas sobre los espacios de *proyecto de vida* que adoptan las personas, en cuestiones tales como el trabajo profesional u otras actividades que componen partes de este *proyecto de vida*.
- Los modelos teórico-económicos de *EoR*, como consecuencia de la antropología fundamental adoptada por los teóricos, operan sobre los “mundos ideales” expresivos de la misma en las cuales no existen las dinámicas propias de la acción proyectiva de las personas. La suposición del sujeto agente como un mero optante no permite la representación de la acción proyectiva propia de las personas humanas. Por ello, los modelos de *EoR* no pueden, en su estructura resultante de la antropología adoptada, representar el proceso de formulación y adopción por parte de las personas en interacción de conjuntos de haces de planes de acción.
- Por lo tanto, y dados los análisis precedentes, podemos concluir que los modelos de *EoR* que aquí hemos analizado como construcciones teórico-económicas, no disponen de los descriptores que sean capaces representar de forma satisfactoria los elementos constitutivos de la acción humana, en cuanto esta es proyectiva y no consiste en la actuación de un agente meramente optante, ni – como consecuencia de la antropología adoptada – de la estructura necesaria – es decir, incorporando los elementos

pertinentes – para el planteamiento, examen y la aportación de respuestas racionales a las preguntas por la relación entre «economía» y «religión». Esto implica que los modelos de *EoR*, en cuanto construcciones teórico-económicas, no cumplen las condiciones necesarias para la erección en objeto teórico, y por consiguiente para la explicación, del *comportamiento religioso humano*.

Recordemos que al exponer la naturaleza de la explicación teórico-económica⁷²⁷, afirmábamos, siguiendo a Rubio de Urquía, que para explicar un objeto teórico – φ – es necesario construir, en primer lugar, un «mundo ideal» de personas actuantes en medios de tal modo que: “a) la formulación de ciertos sistemas de enunciados constituye objetivamente un «mundo ideal» de personas actuantes en medios mediante el cual se pretende aprehender la realidad productora de φ ; b) las ocurrencias propias de ese «mundo ideal» son explicables en términos de la lógica interna de ese «mundo ideal»; c) en la medida en la que es posible establecer – mediante el sistema legal de construcción teórico-económica que enuncia propiedades necesarias del «mundo ideal» en relación con los objetos teóricos de esa construcción – que φ es una ocurrencia propia del «mundo ideal» se entiende que φ queda explicado en términos de la lógica interna de ese «mundo ideal».” (Rubio de Urquía 2005, pp. 64-65).

Por ello, al concluir tras nuestro análisis, que los autores de los modelos de *EoR* no disponen de los descriptores necesarios para definir bien el objeto teórico – el comportamiento religioso humano – afirmábamos que los modelos de *EoR* no cumplen con las condiciones necesarias para explicar dicho comportamiento. Afirmábamos en el capítulo 2, dedicado a la presentación de la naturaleza de la explicación teórico-económica, que el propósito de nuestro trabajo de investigación tenía por objetivo principal *el examen de los rendimientos explicativos de los modelos teóricos de EoR*. Recordemos, que por *explicar* comprendíamos, siguiendo a Rubio de Urquía:

⁷²⁷ Cfr. Capítulo 2, apartado 5 *supra*.

- Establecer racionalmente que el comportamiento religioso humano es una ocurrencia propia del «mundo ideal» definido por el modelo teórico de la acción humana o las teorías especiales de la acción humana elaboradas en base la antropología adoptada, y por lo tanto, también se aplica a dicha ocurrencia la racionalidad de esa antropología.
- Exponer la racionalidad interna de la antropología en relación, especialmente, con la ocurrencia propia del mundo ideal que en nuestro caso es el comportamiento religioso humano .

Por tanto, al no disponer de los descriptores suficientes que permitan a los autores de *EoR* la caracterización del comportamiento religioso humano – tal y como este existe en el mundo real – recogiendo lo genuinamente religioso en dicho comportamiento, no podemos afirmar que éste queda explicado por dichos modelos. La clasificación del comportamiento humano como religioso con ayuda de elementos externos, admitiendo que las ocurrencias propias del mundo ideal son todas aquellas en las que se introduce el *tiempo* como uno de los factores de producción, no puede ser considerada satisfactoria ya que, tal y como afirmábamos anteriormente, el tiempo interviene en todas las operaciones y actuaciones humanas debido a la naturaleza histórica de la existencia humana. Ahora bien, este *intervenir del tiempo* no puede ser analizado a nivel agregado, como si fuera un referente de valor universal. Recordemos la crítica presentada por Bruce al uso del tiempo como precio sombra: “*Contra Becker, the problem is not solved by using «time» as a shadow price, because people do not spend time per se. They spend time doing this or that, and their affective response to what they are doing changes the cost of the units thus «exhausted».*” (Bruce 1993, p. 202). Es por todo ello que afirmábamos en la introducción a la presente tesis que lo que nuestro análisis aporta es la demostración de *la incapacidad de los modelos teórico económicos propios de EoR para ofrecer las explicaciones y, ni siquiera la adecuada descripción de la relación entre economía y religión, debido – principalmente – a la inadecuada concepción de la estructura de la acción humana, resultado de la adopción del enfoque propio de la misma de la escuela*

neoclásica, lo cual impide la incorporación en el análisis teórico económico de los elementos tales como son los propios del comportamiento religioso.

El resultado obtenido de nuestra investigación y aquí presentado confirma la observación de Rubio de Urquía sobre las necesidades fundamentales del desarrollo de la investigación teórico-económica: *“Lo alcanzado en la investigación (...) [también] pone especialmente de manifiesto la necesidad objetiva de adoptar, como corazón de la investigación teórico-económica, una, por así expresarlo, «tensión teórico-antropológica» de modo sistemático. Esto implica, desde luego, ciertos cambios en muchas concepciones y usos de la praxis teórico-económica en un sentido técnico; pero implica muy especialmente, asumir racionalmente todo lo que en un sentido epistemológico-metodológico implica la adopción explícita, consciente y consecuente de antropologías como tales.”* (Rubio de Urquía 2005, p. 182).

7. Análisis de la capacidad predictiva de los modelos de EoR.

Hemos de prestar atención a lo que los autores de los modelos presentan como predicciones generadas por los mismos. Consideremos por tanto dos elementos. En primer lugar, dada la naturaleza y estructura fundamental de la Teoría Económica, teniendo en cuenta los análisis presentados y sus conclusiones, ver si podemos afirmar que los modelos de EoR que aquí hemos analizado pueden generar predicciones en sentido propio de esta palabra tal y como quedó claramente de manifiesto al exponer los resultados de las investigaciones de Rubio de Urquía⁷²⁸. En segundo lugar, dado que los autores de los modelos de EoR afirman haber predicho mediante sus construcciones teórico-económicas ciertas regularidades, analizar que trato hemos de dar a las afirmaciones presentadas como predicciones generadas por dichos modelos.

⁷²⁸ Cfr. Capítulo 2 *supra*.

Referente al primer elemento, nuestra conclusión es resultado de las afirmaciones que hemos expuesto anteriormente como conclusiones de la investigación y análisis de los modelos de *EoR* según la naturaleza y estructura fundamental de la Teoría Económica. Afirmamos, entre otros elementos, que los autores de los modelos de *EoR* no disponen de los descriptores necesarios que permitan representar en los mundos ideales expresivos de la antropología adoptada sobre los cuales construyen sus modelos en comportamiento religioso humano en el cual se represente lo que constituye y distingue el comportamiento religioso de otros comportamientos. Por lo tanto negábamos la capacidad de describir y – como consecuencia – de explicar mediante los modelos de *EoR* el comportamiento religioso humano. Por tanto, de forma lógica e inmediata, se deduce que si los modelos de *EoR* no pueden describir satisfactoriamente y por consiguiente explicar el comportamiento religioso humano de las personas, no pueden ofrecer predicciones que puedan ser consideradas fiables, y ni siquiera pueden ser consideradas como *predicciones* – en sentido propio (de las construcciones teórico-económicas) del término *predicción*.

En segundo lugar, por tanto, hemos de preguntarnos por la naturaleza de las afirmaciones que los autores de los diversos modelos de *EoR* aquí analizados presentan como *predicciones* generadas por sus modelos. Un resumen de estas hemos presentado en la Tabla 15 en el capítulo 10. Recordemos que para que una ocurrencia sea considerada como predicción de una construcción teórico-económica, es necesario mostrar la racionalidad interna del mundo ideal expresivo de la antropología adoptada por el teórico según la cual, dado un estado de este mundo ideal y en función de su racionalidad interna se producirá la ocurrencia que se afirma predecir con el modelo. Es decir, no es suficiente incorporar en el modelo la representación de los hechos reales, sino demostrar las causas que producen estos hechos. Esta demostración se puede llevar a cabo solamente si la construcción teórica operante sobre el mundo ideal expresivo de la antropología adoptada permite explicar, expresándolo de forma general, el *por qué* del estado de las cosas.

Algunas observaciones que de inmediato se percibe al exponer las afirmaciones que los autores presentan como predicciones generadas por sus modelos:

- Las afirmaciones presentadas por los autores no recogen *el comportamiento religioso humano*, entendido como adopción de ciertos *proyectos de vida* resultantes de la *pretensión de verdad religiosa*⁷²⁹ presentados por las diversas denominaciones y grupos religiosos;
- Las afirmaciones presentadas por los autores recogen solamente algunos elementos del comportamiento religioso humano, por lo tanto no podemos afirmar que los modelos de *EoR explican* o *predicen* todo el comportamiento religioso humano;
- Los elementos presentados por los autores de *EoR* como explicados o predichos por sus modelos, tales como: asistencia a los servicios religiosos, donaciones monetarias y otras a las instituciones religiosas, seguimiento de ciertas normas de comportamiento; no representan lo genuino de una religión – adopción de proyectos de vida, sino elementos que son resultado, precisamente, de dicha adopción;
- La supuesta explicación y predicción de los hechos reales observados en el mundo real mediante las construcciones teóricas operantes sobre los mundos ideales expresivos de la antropología adoptada, carece de elementos que sean representaciones suficientes de la dinámica de acción humana, debido, principalmente, a la presentación del sujeto agente como mero optante y no como un individuo cuyo desenvolvimiento se desarrolla mediante una acción proyectiva.

En definitiva, lo que los autores presentan como predicciones de sus modelos:

- no hace referencia a *todo* el comportamiento religioso humano ni a los elementos esenciales implicados por la adhesión a una religión;

⁷²⁹ Recordemos que, según Rubio de Urquía, la pretensión de verdad religiosa puede ser descrita como: "(...) sistemas de enunciados: a) relativos a la existencia y naturaleza de ordenes de realidad superiores al humano y a la naturaleza de las relaciones entre esos ordenes y el humano, incluyendo en esto, y de modo especialísimo, lo que la naturaleza de esos ordenes sobrehumanos implica para los contenidos, la ordenación y el sentido de la vida humana – personas y humanidad en su conjunto – antes y después de la muerte y b) inasequibles al mero juicio lógico-experimental intersubjetivo ordinario." (Rubio de Urquía 2008, p. 180)

- se refiere solamente a algunos aspectos del mismo, que no son los más esenciales;

Tal como hemos visto esto es debido a la adopción de una antropología concreta que impide la representación en los modelos de *EoR* de aquello que es esencial en la adhesión de una persona a una pretensión de verdad religiosa. Por ello, de hecho, la concepción de la religión, tal y como la presentan los autores, es necesariamente reduccionista, hasta tal punto de privar la religión de los agentes operantes en el mundo ideal de los modelos de *EoR* de los elementos esenciales y fundamentales que intervienen en el proceso de toma de decisiones sobre otros aspectos tales, por ejemplo, como los propuestos por los autores⁷³⁰. Ciertamente las personas en el mundo real toman decisiones sobre la asistencia a los servicios religiosos y otros aspectos, ya que según la descripción de la acción humana de Tomás de Aquino, *las acciones propiamente humanas proceden de la voluntad deliberada*. Sin embargo el proceso de toma de decisiones concernientes a un ejercicio deliberado de las actividades resultantes de la adhesión a un credo religioso no puede ser reducido a una operación de cálculo de máxima utilidad tal como lo postulan los autores, ya que esta operación implica la privación del sujeto agente de los elementos fundamentales que toman parte en el proceso de determinación de las acciones. Un claro ejemplo es la imposibilidad de representación de la *intencionalidad* de la acción humana según la caracterización antropológica de los sujetos agentes de los modelos de *EoR*, la cual impide contemplar situaciones tales en las que la intencionalidad que sostiene un trabajo profesional sea la consecuencia de la adhesión a una determinada religión, expresiva de la pretensión de verdad religiosa en el aspecto, por ejemplo, *relativo a la existencia y naturaleza de ordenes de realidad superiores al humano y de modo especialísimo, lo que la naturaleza de esos ordenes sobrehumanos implica para los contenidos, la ordenación y el sentido de la vida humana*.

Ahora bien, de inmediato surge la pregunta si es posible, aún partiendo de una visión reduccionista de la religión y de la acción humana, elaborar una

⁷³⁰ Cfr. Tabla 15 *supra*.

construcción teórico-económica que, sin reparar en los procesos conducentes a una situación, de forma correcta devuelva como predicción un resultado verdadero. Es decir, hemos visto que los modelos de *EoR*, dada la configuración de los mundos ideales expresivos de la antropología adoptada no pueden representar la estructura y la dinámica de la acción humana tal y como esta es desplegada en el mundo real, y por la misma razón, no pueden representar lo esencial y genuino de la dimensión religiosa de la existencia y acción humana. ¿Es posible, aún así, esperar que lo que los autores postulan explicar y predecir con sus modelos, sea verdadero? O en otras palabras, asumiendo la posición que presenta Iannaccone al afirmar : *"I do not know that people truly are rational. (...) Rational choice theory assumes that people approach religion in the same way that they approach other objects of choice. They evaluate its costs and benefits and act so as to maximize their benefits. (...) The rational choice approach rises questions that we might otherwise ignore, questions such as: How do religious "commodities" differ from secular commodities?"*⁷³¹ (Iannaccone 1992 a, p. 124). Es decir, admitiendo la cláusula de *cómo sí* utilizada por Becker⁷³², referente a la supuesta maximización de utilidad por parte de los individuos, ¿podemos esperar que sea verdadera la afirmación de Iannaccone con la cual reconoce la validez del enfoque de *Rational Choice* al afirmar: *"I simply know that rational choice assumptions have borne considerable fruit on the social sciences, particularly economics; that rational choice theory is well suited to task of building and testing formal models of human behavior; and that rational choice approach to religion has until recently gone largely untried."* (Ibid.)?

Para responder a esta pregunta hemos de tener en cuenta que, en primer lugar, no es correcto preguntarse por las diferencias entre los productos (*commodities*) religiosos y los productos (*commodities*) seculares, ya que esta pregunta asume la visión de la religión que, al reducirla la priva de los elementos esenciales de la misma realidad de la religión. Iannaccone, sin embargo, afirma – en relación a los resultados de los modelos de práctica religiosa en función del

⁷³¹ *"After all, it is the essence of rationality to seek benefits and avoid costs."* (Iannaccone 1994 a, p. 1182).

⁷³² Recordemos aquí el análisis de la teoría de la acción humana de Becker expuesto por Aranzadi del Cerro que hemos presentado en el capítulo 13, apartado 1.3 *supra*.

capital religioso humano⁷³³ – “None of these findings is, by itself, very surprising. What is surprising, however, is that so many different findings emerge as predictions of a single model. The concepts of household production and human capital deserve attention precisely because they explain so much of what we already know about religious participation.” (Iannaccone 1990, p. 313). Sin embargo dado lo anterior hemos de afirmar que lo que afirman los autores de los diferentes modelos no puede ser considerado *predicciones de los modelos teórico-económicos de EoR*, pues dada la naturaleza y estructura fundamental de la Teoría Económica, estos modelos carecen de elementos pertinentes adecuados para generar las predicciones referentes al mundo real en el cual operan las personas humanas. Los modelos teórico-económicos de *EoR* carecen de elementos estructurales que permitan la generación de unas predicciones que puedan ser reflejo de las ocurrencias del mundo real. Por ello, Bruce, en su crítica al enfoque de *rational choice* aplicado a la religión denomina a la explicación del comportamiento religioso humano mediante los modelos teórico-económicos que adoptan el enfoque de *rational choice* como *metáforas económicas*⁷³⁴ que, además de innecesarias para explicar lo que los autores pretenden explicar, resultan presentar su capacidad muy limitada para abordar el estudio y análisis del comportamiento religioso humano. En este mismo sentido responde Aranzadi del Cerro al referirse al modo en que Becker plantea el problema del análisis del comportamiento humano: “Nuestra conclusión a nivel teórico es que el planteamiento beckeriano es defectivo (...) porque pierde el punto de vista subjetivo de la acción. Sus supuestos y la utilización de la cláusula como si enuncian unas propiedades del agente económico que lo convierten en mera caricatura de la realidad humana, convirtiendo sus suposiciones en meras hipótesis ad hoc.” (Aranzadi del Cerro 1999, p. 211).

⁷³³ Ver Iannaccone (1990), la exposición de este modelo se encuentra en el capítulo 6, apartado 2 *supra*.

⁷³⁴ Cfr. la cita presentada en la nota al pie nº 549, página 513, donde, entre otras cosas el autor afirma: “Through considering what makes beliefs more and less plausible, one can understand the pattern demonstrated by Iannaccone perfectly well without economic metaphors.” (Bruce 1993, p. 198)

8. Los formalismos matemáticos y los datos estadísticos en los modelos de *EoR*

Hemos de detenernos de forma muy breve en el análisis de los métodos matemáticos y los resultados estadísticos que los autores postulan demostrar la validez de sus predicciones. Hemos analizado las afirmaciones de los diversos autores sobre la oportunidad que presenta la aplicación de las herramientas propias de la ciencia económica – entre ellos las matemáticas en la formulación, y los estudios econométricos en la contrastación de resultados de las supuestas predicciones – para asegurar el *rigor científico*. Recordemos solamente algunas de las citas presentadas ya anteriormente en la exposición de los modelos correspondientes:

- *“One way to overcome this shortcoming is to reformulate the spiritual hypothesis in economic terms. (...) In contrast to spiritual hypotheses, economic hypotheses have the advantage of scientific rigor. (...)” (Ekelund, Hebert et al. 1989, p. 308).*
- *“The rational choice approach retains the commitment to empiricism and objectivity that scholars routinely ascribe to the scientific study of religion.” (Iannaccone 1995 b, p. 77).*
- *“The logic of economics and even its language are powerful tools for the social-scientific study of religion. Economic theory, or more precisely rational choice theory, offers a new paradigm in the sociology of religion.” (Iannaccone 1992 a, p. 123).*

Veamos por tanto los dos elementos, a saber: *a)* el uso de los formalismos matemáticos y los análisis econométricos en la formulación de los modelos y, *b)* la confirmación de los resultados obtenidos por los autores con los datos estadísticos.

Referente al *a)* precedente, queremos iniciar con una cita de Rubio de Urquía sobre, precisamente, la incorporación de los formalismos matemáticos en las

construcciones teórico-económicas que presenta Becker para explicar el comportamiento de los individuos en el marco de la familia⁷³⁵:

“El uso de los formalismos analíticos en muchos de los modelos contenidos en la obra de referencia^[736] merece una observación especial. La acomodación de una teoría o problema en términos de un modelo matemático puede tener diversos sentidos. Frecuentemente se utiliza tal expediente con fines expositivos, de concisión o claridad en la exposición de una teoría o de un problema. Práctica que, como se sabe, tiene sus ventajas y sus inconvenientes. El uso más recto, propio y lleno de sentido, sin embargo, de esta práctica se da cuando la constitución de la teoría o problema en términos de modelos matemáticos tiene por objeto deducir, matemáticamente, proposiciones implicadas. Para que esto tenga sentido, sin embargo, es imprescindible que los términos matemáticos del modelo formalizado tengan sentido substantivo, y no mera o principalmente simbólico. De tal forma que los términos y proposiciones matemáticamente deducidas tengan sentido substantivo. Ahora bien, esto no sucede, si se toman en serio, con los modelos formalizados por el profesor Becker. Porque, si se toma en serio, por ejemplo, la función de utilidad, personal o familiar, utilizada, bajo diversas especificaciones, en la obra de referencia, esta función sólo puede considerarse como una especie de ideograma, como un símbolo que representa abreviada y, por así expresarlo, plásticamente «el sistema de objetivos de acción del agente». En ese caso no tiene ningún sentido racional proceder a derivar esas funciones, etc. Si se toman esas funciones al pie de la letra, la situación no es mejor que en el caso anterior. Porque, entonces, resulta completamente imposible admitir que esas funciones tengan ninguna validez representativa de la realidad. Ni siquiera en la más remota de las aproximaciones.” (Rubio de Urquía 1993, pp. 564-565).

En este mismo sentido, encontramos la siguiente afirmación de Aranzadi referente al formalismo utilizado en el enfoque presentado por Becker:

⁷³⁵ Téngase en cuenta que, dado que la formulación de la teoría económica del comportamiento humano presentada por Becker ha sido adoptada como base de los modelos de *EoR* (véase la introducción al capítulo 3 *supra*) la observación presentada por Rubio de Urquía mantiene plena validez si consideramos los formalismos matemáticos en los modelos de *EoR*.

⁷³⁶ La “obra de referencia” a la que remite el autor es el libro *A Treatise on the Family*, Becker (1981).

“No se trata de rechazar las matemáticas por principio, sino reconocer que actualmente no existen los elementos matemáticos necesarios que recojan la riqueza de la persona. En cambio, los supuestos antropológicos tan reducidos en los que [se] basa el homo oeconomicus generan modelos de una simplicidad apta para la utilización del cálculo de máximos y mínimos condicionados. Una vez que Becker ha reducido todo lo radicalmente humano al valor útil, es fácilmente asignable una variable matemática a dicha realidad humana. Todo el razonamiento en la obra de Becker es matemático.” (Aranzadi del Cerro 1999, p. 265).

El razonamiento “*matemáticamente elegante y riguroso*” del enfoque económico del comportamiento humano, como lo denomina Zamagni⁷³⁷, como el que presentan los autores en los modelos de *EoR*, permite la representación de las operaciones de los agentes en los mundos ideales construidos, pero a costa de una reducción tal de la concepción de la acción humana (y de la religión) que la desnaturaliza hasta el punto de no poder reconocer que esta concepción reducida sea representativa de la acción humana (o de la religión) tal y como esta se despliega en el mundo real. Los modelos de *EoR* emplean el formalismo matemático en sentido *mera y principalmente simbólico*, como podemos observar, por ejemplo en el modelo de Azzi y Ehrenberg (1975), donde se presenta el consumo como una función en el tiempo, incorporando el consumo después de la muerte (C_t) como el último período en la función; en el modelo de Iannaccone (1997) – Cfr. Capítulo 6, apartado 4 – y Iannaccone (1988) – cfr. Capítulo 7, apartado 2 – donde se introduce dos funciones de producción que han de representar los bienes (productos) religiosos y seculares; en el modelo de Iannaccone (1992 b) – cfr. Capítulo 7, apartado 4 – donde se representa la utilidad del individuo en función del consumo de bienes religiosos, seculares y la calidad del grupo religioso al que se adhiere; en el modelo de Iannaccone (1991) – cfr. Capítulo 7, apartado 5 – en el cual se introduce el índice de Herfindahl de la concentración de empresas religiosas como representación de la concentración del mercado religioso; o en el modelo de Barros y Garoupa (2002) – cfr. Capítulo 7, apartado 10 – en el cual se representa la función de utilidad de una

⁷³⁷ Cfr. Zamagni (2000, p. 47)

denominación religiosa (Iglesia) para determinar el grado de severidad en las imposiciones a sus adherentes. Todos estos elementos tienen carácter representativo o simbólico en su formulación. Sin embargo los autores, al operar con los formalismos matemáticos para encontrar la solución, proceden como si tuviesen sentido substantivo. Un ejemplo de este trato lo hemos expuesto en el apartado 3 del capítulo 13, al analizar los diversos motivos que aducen Azzi y Ehrenberg por los cuales las personas participan en las actividades religiosas, donde partiendo de una representación de la función de consumo se reconoce que: afirmar que *para alcanzar la salvación eterna, después de la muerte, presentada por las denominaciones religiosas es necesario dedicar tiempo a las actividades religiosas* equivale a asumir que $\frac{\partial q}{\partial r} \neq 0$ donde q representa la función de consumo después de la muerte y r el tiempo destinado a las actividades religiosas.

Por tanto, podemos concluir, que el uso de los formalismos matemáticos en los modelos de *EoR* no asegura el objetivo de la expresión de la racionalidad interna de los procesos de despliegue de acción de los agentes, elemento necesario para una explicación teórico-económica del comportamiento humano⁷³⁸. El uso de los formalismos matemáticos no es suficiente para asegurar el rigor científico, en contra de lo que postulan algunos autores, tal y como hemos visto en los textos citados. Como tampoco asegura la incorporación de métodos de cálculo basados en los formalismos matemáticos que una determinada práctica teórica se convierta en una ciencia, tal y como reconoce Kumar, en la afirmación que ya hemos citado: *“El mero uso de las herramientas económicas no garantiza la estructura científica de la disertación. De momento, aplicar la econometría a las series de datos disponibles no ha sido suficiente para hacer de la EoR una ciencia”* (Kumar 2008, p.11).

Referente al inciso *b) precedente* en el que exponíamos la necesidad de análisis de la confirmación de los resultados obtenidos por los autores con los datos estadísticos, como prueba de validez de las supuestas predicciones, bástenos referirnos a algunos hechos y afirmaciones. Recordemos aquí la

⁷³⁸ Ver por ejemplo, sobre el uso de los formalismos matemáticos: Martínez-Echevarría y Ortega (2004, 2005); García Sánchez (2005).

presentación del lugar de los análisis estadísticos en los modelos de *EoR* expuesto en el apartado 2 del capítulo 5 y, de modo principal, la presentación de las principales dificultades descritas por distintos autores referentes a los datos y métodos estadísticos expuesto en el apartado 3 de dicho capítulo. Exponíamos ahí los resultados del estudio de Chaves and Gorski (2001) de las relaciones entre el pluralismo religioso y la participación. Así por ejemplo Iannaccone (1991) afirmaba una relación fuerte entre el pluralismo religioso y los ratios de participación, igual conclusión a la que llegaban McCleary and Barro (2006). Ahora bien, Chaves y Gorski, tras analizar 193 distintos estudios del mismo tema, que aunque obviamente relacionados entre ellos, aportan los siguientes resultados: el 69% de los análisis (133 en total) presentan o bien relación significativa de signo negativo (86) o bien niegan la relación (47) entre el pluralismo religioso y la participación. Mientras que solamente un 31% de los análisis (60) afirman la existencia de una relación positiva. La débil confirmación de la hipótesis planteada recogida solamente en los 60 análisis, resulta ser más problemática todavía si se investigan los datos con los cuales estos análisis han sido elaborados. Solamente 23 de los análisis utilizan la participación religiosa en general como variable dependiente. Los 37 restantes analizan los datos de alguna denominación religiosa concreta.

Por ello, parece acertada la afirmación de Bruce que los datos estadísticos y sus análisis que prueban – a juicio de quienes los presentan – la validez de las *predicciones*, son seleccionados por los autores: *“Propositions are followed by a number of sets of data that are presented as “testing” the predictions of the model but are, of course, a selection of those indices of religious behavior that best fit the propositions. (...)”* (Bruce 1993, p. 198).

CAPÍTULO 16

Resumen de conclusiones

Con los análisis expuestos en los capítulos precedentes podemos presentar un breve resumen de las principales conclusiones de nuestra investigación. Recordemos que, tal y como adelantábamos en la introducción al presente trabajo, el objetivo de nuestra investigación consistía en tres elementos principales, a saber:

- a) Ofrecer una revisión sistemática lo más completa que sea menester de los principales modelos teórico económicos pertenecientes al conjunto de los modelos de *EoR*, a partir de una aproximación teórica capaz de contenerlos a todos;
- b) Ofrecer un análisis de la estructura interna de dichos modelos en una perspectiva teórica más abarcante;
- c) Ofrecer una evaluación de los modelos presentados y analizados en vista de la valoración de su capacidad de representación – y en consecuencia – de descripción, explicación y predicción referente a la relación entre economía y religión.

En lo referente al *a)* esta revisión ha sido abordada en la parte segunda del presente trabajo, donde se han presentado veinticuatro modelos distintos incluyendo en el capítulo 8 algunas aplicaciones de los mismos. En lo referente al *b)* el análisis de la naturaleza y estructura fundamental de la Teoría Económica

ha sido expuesto en el capítulo 2. En el capítulo 12 hemos expuesto los elementos necesarios para el análisis de las construcciones teóricas para el planteamiento y examen sistemático de las preguntas por la relación entre «economía» y «religión». Los elementos y las piezas teóricas que componen las construcciones teórico-económicas ahí presentadas nos han permitido abordar el estudio y análisis de los modelos de *EoR* revisados en la parte segunda. El desarrollo de este análisis abarca los capítulos: 13 – en el que se reconstruyen las antropologías subyacentes a cada uno de los modelos; 14 – en el que se analiza las distintas concepciones de *religión* presentes en los modelos en referencia a las antropologías subyacentes adoptadas; y, finalmente, el capítulo 15 en el cual se presenta el análisis de cada uno de los principales elementos y piezas teóricas anteriormente explicadas, tal y como estas son representadas en los modelos de *EoR* en vista a la evaluación de su capacidad de representación y – dado el caso – de explicación de los objetos teóricos erigidos por los autores de dichos modelos. Es, por tanto, el capítulo 15 en el que abordamos de forma directa el elemento *c)* del objetivo de nuestra investigación, teniendo en cuenta los análisis presentados en los capítulos 13 y 14 *supra*. Las afirmaciones presentadas a lo largo de la exposición del análisis de los diversos elementos y piezas teóricas de las construcciones teórico-económicas de *EoR* – cfr. capítulo 15 – constituyen las principales conclusiones de nuestra investigación, ya que ofrecen la respuesta a las preguntas planteadas en la introducción al presente trabajo a las que nos propusimos dar respuesta. Éstas hacían referencia, en primer lugar, a la existencia de la relación entre economía y religión y el modo en el que esta relación se articula en el mundo real, y – dado lo anterior – de que manera esta relación está descrita y – si fuese el caso – explicada, mediante las construcciones teórico económicas de *EoR* dado el mundo ideal expresivo de las antropologías subyacentes adoptadas. Y en segundo lugar la pregunta por el “espacio” que en lo humano ocupa la religión y la economía, y – considerada esta última como la peculiar ciencia de la acción humana – en consecuencia, por la estructura de relación entre la religión y la acción humana como susceptible de ser erigida en objeto teórico del estudio y análisis mediante los modelos teórico económicos en general, y de que manera ésta es tratada en los modelos de *EoR*. Recordemos que, como adelantábamos, y tras los análisis presentados podemos reafirmarlo,

que la pregunta por la relación entre economía y religión no es una pregunta marginal, sino, tal y como hemos visto tras el análisis sistemático de la estructura fundamental de la teoría económica, esta pregunta se constituye en central, siendo que el fundamento de cualquier construcción teórico económica está constituido por, entre otros elementos, una teoría de la acción humana expresiva de una antropología.

De modo que, tras la exposición de los modelos de *EoR*, el estudio de la naturaleza y estructura fundamental de la Teoría Económica, y el análisis de los elementos propios de una construcción teórico-económica en los modelos de *EoR* presentados, llegamos a una serie de conclusiones que, de forma resumida y más sintética exponemos a continuación.

1. Referente a las antropologías subyacentes a los modelos de *EoR*:

- La antropología subyacente a los modelos de *EoR* caracteriza al sujeto agente neoclásico, con función de utilidad y preferencias determinadas, cuya acción se desenvuelve mediante la operación de asignación de recursos para maximizar su utilidad.
- Los principales *inputs* que intervienen en el proceso de producción (transformación mediante la *household production function*) de los *commodities* – sean estos religiosos o no, son los siguientes: tiempo, dinero, habilidades, conocimientos, etc.
- La formulación del problema de maximización de la función de utilidad permite asignar los precios monetarios o precios sombra a todos los *inputs* que intervienen en el proceso productivo de los *commodities*,
- El precio sombra puede ser determinado, en la mayoría de los casos, por el valor del tiempo,
- No existe la dinámica personal ética en el sujeto agente de los modelos de *EoR*. La “moralidad” de los actos está reducida a la valoración coste-beneficio.
- La acción de los individuos no es proyectiva, el individuo es un mero optante.

- No existen ensamblajes personales instantáneos, ni haces de planes personales de acción, ni – en consecuencia – dinámicas de formación de los ensamblajes ni de adopción de haces de planes.
- Los modelos de *EoR* no pueden, en su estructura resultante de la antropología adoptada, representar el proceso de formulación y adopción por parte de las personas en interacción de conjuntos de haces de planes de acción.

2. Referente a las concepciones de religión y las respectivas antropologías subyacentes en los modelos de *EoR*:

- La afirmación más fundamental en los modelos de *EoR* es la que asume la religión como “*un producto, un objeto de elección*”
- A la afirmación de religión como *producto, objeto de elección* se une el concepto de *mercado religioso*.
- Dado lo anterior el comportamiento religioso de las personas estará reducido a las operaciones de asignación de los recursos de dinero y tiempo a las actividades religiosas.
- La asignación de los recursos está destinada a la elaboración de los productos (*commodities*) religiosos del consumo de los cuales los agentes obtienen la satisfacción y aumentan su utilidad.
- El comportamiento humano es *religioso* en cuanto relacionado con las actividades circunscritas a los espacios de culto; resultantes de las prescripciones de las denominaciones *religiosas* (como oración personal, obras de caridad, seguimiento de ciertas normas morales, etc.) No existe en la caracterización de la persona (sujeto agente) – es decir, en los mundos ideales expresivos de una antropología subyacente a los modelos teórico-económicos de *EoR* – ningún elemento que permita definir *a priori* el lugar de la *religión* en el total de la vida y la acción de los agentes.

3. Los *mundos ideales*:

- Dada la antropología adoptada en los modelos de *EoR* los “mundos ideales” no pueden ser considerados como representaciones satisfactorias del “mundo real”.
- Dado lo anterior no es posible realizar un estudio de ningún elemento del “mundo real” – erigido, o postulado en serlo, en objeto teórico – mediante los modelos contruidos sobre estos “mundos ideales”.

4. Referente a la capacidad de los modelos de *EoR* de describir el comportamiento humano:

- Dado el sistema de enunciados antropológicos adoptado por los autores de *EoR* es imposible representar mediante ningún modelo de forma M_{α}^{EoR} (tal y como quedó definido anteriormente) la acción humana de las personas en el “mundo real”.
- Los sujetos agentes actúan en los “mundos ideales” de tal forma que su actuación no puede ser considerada como una representación satisfactoria de la acción humana.
- *La riqueza en aprehensión racional de la realidad estructural de “persona y existencia humanas”* de los modelos de *EoR* queda notablemente reducida, de forma que las construcciones teórico-económicas elaboradas en base los “mundos ideales” expresivos de la antropología adoptada, no pueden de forma satisfactoria describir, en primer lugar, ni – como consecuencia de lo anterior – explicar el comportamiento humano tal y como pretenden hacerlo los autores de dichos modelos.

5. Referente a la capacidad de los modelos de representar y/o explicar el comportamiento religioso humano:

- Los modelos de *EoR* presentan una visión reducida del significado de procesos, dinámicas, estructuras, etc., en los que consiste la religión

- Debido a la falta de caracterización de lo que es genuinamente religioso en el comportamiento humano, la relación entre religión y economía se produce *a posteriori*, es decir – la *religión* entra en relación con la *economía* en el momento en el que entra a formar parte de los *commodities* que producen y consumen los agentes para maximizar su utilidad.
- La *religión* en los modelos de *EoR* no es algo previo, ni condición de posibilidad, ni algo *incorporado de modo radical, esencial y central* de aquello en lo que consiste *economía*.
- Las construcciones teórico-económicas de *EoR* no toman explícitamente (ni tampoco de forma implícita) en consideración la *existencia necesaria operante del complejo «religión» en la acción humana*.
- Debido principalmente al hecho que la construcción teórica operante sobre los “mundos ideales” expresivos de la antropología adoptada no puede representar *cómo y por qué se organiza la acción humana al no tomar explícitamente en consideración algo esencial de esta – el complejo de procesos, dinámicas, estructuras en que consiste «religión»*, los modelos de *EoR*, por tanto no pueden representar comportamientos o acciones humanas observables en el mundo real, implicadas por el hecho de la adhesión a una religión, expresiva de una pretensión de verdad religiosa, ya que esta adhesión tiene implicaciones directas sobre los espacios de *proyecto de vida* que adoptan las personas.
- Los modelos de *EoR* que aquí hemos analizado como construcciones teórico-económicas, no disponen de los descriptores que sean capaces representar de forma satisfactoria los elementos constitutivos de la acción humana, en cuanto esta es proyectiva, ni de la estructura necesaria para el planteamiento, examen y la aportación de respuestas racionales a las preguntas por la relación entre «economía» y «religión».
- Los modelos de *EoR*, en cuanto construcciones teórico-económicas, no cumplen las condiciones necesarias para la erección en objeto teórico, y por consiguiente para la explicación, del *comportamiento religioso humano*.

6. Referentes a las afirmaciones presentadas como *predicciones*:

- Las afirmaciones presentadas por los autores no recogen *el comportamiento religioso humano*, entendido como adopción de ciertos *proyectos de vida* resultantes de la *pretensión de verdad religiosa* presentados por las diversas denominaciones y grupos religiosos.
- Las afirmaciones presentadas por los autores recogen, por lo tanto, solamente algunos elementos del comportamiento religioso humano, por lo tanto no podemos afirmar que los modelos de *EoR explican o predicen* todo el comportamiento religioso humano.
- Los elementos presentados por los autores de *EoR* como explicados o predichos por sus modelos no representan lo genuino de la religión en la vida de una persona – adopción de proyectos de vida, sino elementos que son resultado, precisamente, de dicha adopción.
- La supuesta explicación y predicción de los hechos reales observados en el mundo real mediante las construcciones teóricas operantes sobre los mundos ideales expresivos de la antropología adoptada, carece de elementos que sean representaciones suficientes de la dinámica de acción humana, debido, principalmente, a la presentación del sujeto agente como mero optante y no como un individuo cuyo desenvolvimiento se desarrolla mediante una acción proyectiva.

CAPÍTULO 17

Perspectivas de investigación a futuro

Sin duda alguna el tema genérico que aquí ha sido planteado del análisis mediante los modelos teórico-económicos del comportamiento religioso humano, es un tema que sigue despertando el interés entre muchos economistas. Prueba de ello son las publicaciones que siguen apareciendo en las revistas de economía, o las publicaciones de libros que recogen trabajos específicamente sobre el tema, como por ejemplo la reciente publicación del *The Oxford Handbook of the Economics of Religion*⁷³⁹; *Marketplace of the Gods: How Economics Explains Religion*.⁷⁴⁰ Los dos publicados por *Oxford University Press*. Los centros de estudios de las diversas universidades dedican personas y recursos al estudio y análisis del tema, por ejemplo, el *Taubman Center, Harvard Kennedy School of Government, Harvard University* desarrolla un programa dirigido por Rachel McCleary titulado *The Political Economy of Religion*⁷⁴¹; La Universidad Ludwig Maximilian de Munich acoge el *Interfaculty Programme for the Study of Religion*⁷⁴², en el marco del cual ha sido elaborado el documento de Anne Koch al que nos hemos referido en el capítulo 1.

⁷³⁹ McCleary, R. (Ed.). (2011) *The Oxford Handbook of the Economics of Religion*. Oxford, Oxford University Press.

⁷⁴⁰ Witham (2010)

⁷⁴¹ *The Political Economy of Religion* program, directed by Rachel McCleary, is an interdisciplinary program that focuses on the global interplay among religion, economic performance, and political variables. The program explores the role of religion in the economic, political, and social development of individuals and nations. (<http://www.hks.harvard.edu/centers/taubman/programs-research>)

⁷⁴² *The study of religion is concerned with religion in its cultural context. This non-denominational discipline researches religions and religious phenomena historically and comparatively in their social, individual, economic, political and aesthetic dimensions. Consequently, research and teaching is conducted in close collaboration with and complementary to other cultural and social sciences.* (<http://www.en.religionswissenschaft.uni-muenchen.de/index.html>)

Los mismos autores cuya obra hemos revisado a lo largo de nuestra investigación afirman que las perspectivas de futuras investigaciones son muy amplias:

“Future research could usefully extend our findings in a number of directions. One extension would be to use (...) data to sort out the effects on organized religion from governmental regulations, subsidies and prohibitions. Other work we have been pursuing takes a political-economy approach to explain the presence or absence of state religions Barro and McCleary (2005). We are also assessing the dynamic influences of communism on religion adherence, including nonreligion, and on religious beliefs and participation.” (McCleary and Barro 2006, p. 71).

“At the point, these findings about the economics effects of religion are exciting and provocative, although preliminary. There is more than enough in the results to warrant further research by ourselves and others; indeed, additional research can assess the effects of religiosity on political and social variables, including democracy, the rule of law, fertility, and health.” (Barro 2004, p. 67).

“Las relaciones entre la religión y las variables económicas parecen conformar una importante área para estudios futuros.” (Barro 2002, p. 35).

“Despite the recent infusion of data on religion, much work remains. Here we highlight only two areas (...). The first focuses on the match between measurement and theory. (...) researchers need to return to the theoretical issues being addressed and the abstract concepts being measured. This entails at least two basic but important steps- One is precisely defining the concept and identifying what is included in the definition regardless of the culture or religion. Second is identifying precise measures of the concept defined. (...) Second, we need to be more creative in the type of data collected and the areas

studied. (...) We still have remarkably little information on the many social movements around the globe that are tied to religion.” (Becker and Woessmann 2010, p. 356).

“The economics of religion approach asks different questions than theology, religious studies, and philosophy of perennial issues. New questions are being asked as well as the applications of quantitative methodologies to the study of religion. (...) The challenge for economics of religion as a field of intellectual inquiry is to move beyond insularity and integrate with other disciplines, particularly those with substantive knowledge of religion. Future research in the economics of religion will focus on mining existing collections of data, creating new data sets, and developing new categories and measurements as well as refining old ones. Religious beliefs and participation change, and the economics of religion approach is successful in providing a theoretical framework that allows scholars to think about religion in those terms.” (Becker and Woessmann 2010, pp. 29-30).

“An important question for future research in this field of the economics of religion is to disentangle the effects of ethics and education. (...) Another interesting topic for future research is to establish how the Protestant lead in education perpetuated from basic literacy to higher levels of education, as evidenced in twentieth-century German data, in particular for females.” (Becker and Woessmann 2010, p. 107).

“To sociologists of religion, the economic approach offers a new theoretical orientation, more systematic, and perhaps more fruitful than the diverse generalizations previously used to explain religious behavior and institutions. To economists of faith, the economics of religion provides a new way to apply professional skills to a subject of great personal importance. And even to secular economists with no particular interest in religion, the topic

holds out the tantalizing prospect of their discipline illuminating yet another area of human behavior.” (Iannaccone and Hull 1991, p. 11).

Las citas con afirmaciones parecidas, en las que los autores proponen posibles vías de desarrollo de futuras investigaciones, son muy numerosas, por lo que hemos presentado aquí solamente una selección de las mismas. Las líneas de investigación que proponen, tal y como hemos visto, son no solamente numerosas sino también muy variadas. Ahora bien, a la luz de los análisis de los modelos de *EoR* que hemos presentado en el presente trabajo, hemos de proponer las líneas de futuras investigaciones que, a nuestro juicio, puedan aportar resultados más satisfactorios – en términos de generación de construcciones teórico-económicas adecuadas para abordar el estudio del comportamiento religioso humano. Las propuestas, como no puede ser de otra manera, responden de forma directa a la necesidad de proveer los elementos necesarios para la elaboración de una construcción teórico-económica dada la naturaleza y estructura fundamental de la Teoría Económica, por un lado, y por otro dada la naturaleza de la religión si queremos erigir el comportamiento religioso humano en objeto teórico de nuestro análisis.

En primer lugar hemos de disponer de sistemas de enunciados antropológicos capaces de representar de forma lo más adecuada posible la dinámica de la acción humana. Es decir, necesitamos profundizar en la formulación de una adecuada antropología para uso científico. Como segundo elemento, y referente también a la antropología, ésta ha de ser tal que permita la representación del conjunto de procesos, etc., en que consiste *religión*, con especial atención a lo que para el despliegue secuencial de la acción humana implica la adhesión a una pretensión de verdad religiosa y la adopción de ciertos planes de vida resultantes o relacionados con la misma. Solamente si disponemos de una antropología tal que permita una adecuada representación de la acción humana y una adecuada representación de la religión, podremos emprender el esfuerzo de la construcción de una teoría económica del comportamiento religioso humano. Ciertamente los sistemas doctrinales distintos del neoclásico ofrecen y utilizan sistemas de enunciados antropológicos

más ricos en *aprehensión racional de realidad estructural de «persona y existencia humana»*⁷⁴³. Ahora bien, para la formulación para el uso científico de una antropología en base a la cual se han de construir modelos teórico-económicos es necesario profundizar no solamente en el estudio de la *«persona y existencia humana»* desde todos los ámbitos que las distintas ramas de la ciencia nos ofrecen, sino se presenta como necesario e imprescindible para los economistas, indagar en la naturaleza de la religión y las implicaciones que de ella se deducen para la *«persona y existencia humana»*. En este sentido coincidimos con las afirmaciones de McCleary que uno de los retos que se presenta a los economistas que quieren abordar el estudio de la religión es la integración con otras disciplinas, *“particularly those with substantive knowledge of religion.”* (Becker and Woessmann 2010, pp. 29-30). Los estudios por tanto de antropología filosófica, de etnografía, sociología, historia y, de forma no menos necesaria, de teología, historia de las religiones y otras disciplinas teológicas deben, a nuestro juicio, permitir una formulación de construcciones teórico-económicas operantes sobre los mundos ideales expresivos de antropologías objetivamente más ricas en la *aprehensión racional de realidad estructural de «persona y existencia humana»*.

Mantenemos por tanto la afirmación presentada por Becker *“(...) that the economic approach provides a valuable unified framework for understanding all human behavior (...).”* (Becker 1976, p. 14), pero señalando de inmediato que el enfoque económico ha de permitir la representación más satisfactoria de las realidades de existencia y acción humana y de religión implicadas en las construcciones teóricas. Así, siguiendo a Rubio de Urquía hemos de afirmar: *“es condición necesaria que la antropología expresada en el sistema de enunciados relativo a la pretensión de verdad religiosa pueda ser enteramente descrita de modo inteligible en términos de la antropología con respecto de la cual está*

⁷⁴³ Recordemos la afirmación de Rodríguez García-Brazales tras el análisis comparativo de los supuestos antropológicos entre los distintos sistemas doctrinales económicos que hemos presentado en el capítulo 2, apartado 2.2 *supra*: *“[An] analysis of economic theory’s global anthropological conceptions shows that Austrian economics has the most precise understanding of the true nature of human beings. With this anthropological conception, Austrian economics can explain more phenomena than neoclassical economics. Second, Austrian economics has a clear perception of the place of economic behavior within human action and can support more complex anthropologies. In this sense it is more progressive than the neoclassical or Keynesian traditions.”* (Rodríguez García-Brazales 2002, p. 354)

definida la construcción teórica.” (Rubio de Urquía 2008, p. 200). En definitiva, es necesario la adopción (o, dado el caso, la elaboración) de una antropología que permita representar de forma satisfactoria la realidad de la acción humana⁷⁴⁴. “Lo alcanzado en la investigación (...) abre perspectivas teóricas – y, naturalmente, prácticas, etc. – que trascienden, en mucho, las propias del cuerpo teórico-económico actual. Pero también pone especialmente de manifiesto la necesidad objetiva de adoptar, como corazón de la investigación teórico-económica, una, por así expresarlo, «tensión teórico-antropológica» de modo sistemático. Esto implica, desde luego, ciertos cambios en muchas concepciones y usos de la praxis teórico-económica en un sentido técnico pero implica muy especialmente, asumir racionalmente todo lo que en un sentido epistemológico-metodológico implica la adopción explícita, consciente y consecuente de antropologías como tales.” (Ibid., p. 182)

Por tanto, el aspecto central de trabajo de cara a las futuras investigaciones es la formulación y/o adopción de una antropología fundamental tal que permita la descripción y la explicación (en el sentido de la palabra *explicación* que hemos incorporado siguiendo a Rubio de Urquía) de los elementos necesarios para abordar el estudio del comportamiento religioso humano.

La situación por tanto de los modelos de *EoR*, nos lleva a afirmar que, dada la representación de la estructura lógica de la dinámica de explicación de un objeto teórico (comportamiento religioso o algunos aspectos del mismo) – siguiendo el esquema presentado en la Figura 7, en el capítulo 2, hemos de reconocer que el objeto teórico \emptyset – comportamiento religioso humano – no es susceptible de ser generado por el sistema legal de la construcción teórica específica de *EoR*, ni puede ser enteramente descrito en términos de la antropología utilizada por el teórico de *EoR*. Por lo tanto es necesario indagar si

⁷⁴⁴ Hemos de tener siempre presente, que la economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano, como afirma Martínez-Echevarría: “El estudio de la economía debe ser entendido como un aspecto o dimensión de la acción humana. No es por tanto posible una teoría económica, en el sentido estricto de un conocimiento necesario, guiado por una causalidad eficiente y determinista. En la economía sólo cabe el conocimiento aproximado y estimativo, que, a su vez depende de la evolución de las condiciones culturales e institucionales. La economía se refiere al modo en que se desenvuelve la vida diaria de una comunidad humana. (...) La acción humana no es ni algo puramente individual ni algo puramente colectivo. La individualidad racional hace referencia a otras racionalidades distintas y complementarias, y a una racionalidad común que hace posible la singularidad de la acción racional individual.” (Martínez-Echevarría y Ortega 2005, pp. 530-531)

\varnothing puede ser enteramente descrito en términos de alguna antropología existente y en caso que esto tampoco fuese posible, se ha de proceder – siguiendo el esquema de referencia – a la formulación de una nueva antropología (para el uso científico). Con estos elementos será posible la elaboración de construcciones teórico económicas en el marco de las cuales se pueda plantear el estudio y análisis de las relaciones entre la economía y religión, teniendo en cuenta la acción proyectiva de las personas que se desenvuelve mediante la elección de objetivos, la asignación de medios y los procesos de despliegue de acción de los agentes⁷⁴⁵.

⁷⁴⁵ Un ejemplo de inclusión de mayor *riqueza en aprehensión racional de realidad estructural* de “persona y existencia humanas” es la antropología del pensamiento austriaco, notablemente mayor a la contenida en los enunciados neoclásicos. Nos parece que sería interesante seguir las investigaciones sobre la relación entre economía y religión a través de intentos de explorar más a fondo el análisis austriaco y aplicándolo al estudio conjunto de la acción humana. El mismo concepto de la **creatividad empresarial** y la relación que con la dimensión religiosa de la persona puede establecerse – ver, por ejemplo, Huerta de Soto (2010 b, p. 63) – abre unas perspectivas objetivamente más ricas en aprehensión racional de la realidad estructural de “persona y existencia humanas”.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

- Alford, H. et al. (Eds.) (2006). *Rediscovering abundance: wealth, income and distribution in the Catholic Social Doctrine*. Notre Dame, IN, University of Notre Dame Press.
- Alvar Ezquerro, J. (1999). "Actividad económica y actitud religiosa: Perspectivas para el análisis de la interacción de la religión y la economía." *Arys: Antigüedad: religiones y sociedades* **11**.
- Álvarez Gómez, J. (1987). *Historia de la vida religiosa* (III volúmenes). Madrid, Publicaciones Claretianas.
- Ammerman, N. T. (1997). "Religious Choice and Religious Vitality: The Market and Beyond". En *Rational Choice Theory and Religion: Summary and Assessment*. L. A. Young. New York, Routledge: 119-132.
- Anderson, G. M. (1987). *The Medieval Church as a Transnational Corporate Enterprise*. Northridge: California State Univ.
- Anderson, G. M. (1988). "Mr. Smith and the Preachers: The Economics of Religion in the Wealth of Nations." *The Journal of Political Economy* **96**(5): 1066-1088.
- Anderson, G. M. (1989). *Invest Now for Your (Eternal) Retirement: The Economics of the Medieval Afterlife*. Lake Tahoe, Western Economic Association.
- Anderson, G. M. and R. D. Tollison (1992). "Morality and Monopoly: The Constitutional Political Economy of religious Rules." *CATO Journal* **12**(2): 373-392.
- Aranzadi del Cerro, J. (1999). *Liberalismo contra liberalismo*. Madrid, Unión Editorial.
- Aries, P. (1981). *The Hour of Our Death*. New York, Alfred A. Knopf.

- Aristóteles. *Moral, a Nicómaco*. Trad. de P. de Azcárate. 6^a Edición (1972). Madrid, Espasa Calpe.
- Arrow, K. J. (1970). "Exposition of the theory of choice under uncertainty". En *Essays on the theory of risk bearing*. K. J. Arrow. Amsterdam, North Holland.
- Arrow, K. J. (1997). "Invaluable Goods". *Journal of Economic Literature* **35**(2): 757-765.
- Arruñada, B. (2003). "The Economic Effects of Christian Moralities.", Barcelona, Universitat Pompeu Fabra.
- Arruñada, B. (2004). "Catholic Confession of Sins as Third-Party Moral Enforcement." Barcelona, Universitat Pompeu Fabra. *Unpublished Manuscript*.
- Ayllón Vega, J. R. (2002). *Dios y los naufragos*. Barcelona, Belacqua.
- Azzi, C. and R. Ehrenberg (1975). "Household Allocation of time and church attendance." *Journal of Political Economy* **84**(3): 27-56.
- Bainbridge, W. S. (1989). "The Religious Ecology of Deviance." *American Sociological Review* **54**: 288-95.
- Bankston, C. L. (2002). "Rationality, choice and the religious economy: The problem of belief." *Review of Religious Research* **43**(4): 311-325.
- Barro, R. J. (2002). "Cantidad y Calidad del Crecimiento Económico." *Economía chilena* **5**: 17-36.
- Barro, R. J. (2002). "Quantity and Quality of Economic Growth." *Central Bank of Chile Working Papers* **168**.
- Barro, R. J. (2004). "Spirit of Capitalism: Religion and Economic Development." *Harvard International Review* **25**(4): 64-68.
- Barro, R. J. and J. Hwang (2007). "Religious Conversion in 40 Countries." *NBER Working Paper* **13689**.
- Barro, R. J. and R. McCleary (2003). "International Determinants of Religiosity." *NBER Working Paper* **10147**.

- Barro, R. J. and R. M. McCleary (2002). "Religion, Economy, and Society in an International Panel." *NBER Working Paper* **8931**.
- Barro, R. J. and R. M. McCleary (2003). "Religion and Economic Growth across Countries." *American Sociological Review* **68**(5): 760-781.
- Barro, R. J. and R. M. McCleary (2005). "Which Countries Have State Religions?" *The Quarterly Journal of Economics* **120**(4): 1331-1370.
- Barros, P. P. and N. Garoupa (2002). "An Economic Theory of Church Strictness." *The Economic Journal* **112**(481): 559-576.
- Becker, G. (1971). *Economic Theory*. New York, Alfred A. Knopf.
- Becker, G. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago, University of Chicago Press.
- Becker, G. (1981). *A Treatise on the Family*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Becker, G. and K. M. Murphy (1988). "A Theory of Rational Addiction." *Journal of Political Economy* **96**(4): 675-700.
- Becker, S. O. and L. Woessmann (2011). "The Effects of the Protestant Reformation on Human Capital." En *The Oxford Handbook of the Economics of Religion*. R. McCleary (ed.), New York, Oxford University Press.
- Behdad, S. (1989). "Property Rights in Contemporary Islamic Economic Thought: A Critical Perspective." *Review of Social Economy* **47**: 185-211.
- Bénabou, R. and J. Tirole (2006). "Belief in a Just World and Redistributive Politics." *Technology* **699**.
- Berger, P. (1967). "The Sacred Conopy." New York, Doubleday.
- Berlinerblau, J. (2001). "Max Weber's Useful Ambiguities and the Problem of Defining Popular Religion." *Journal of the American Academy of Religion* **69**(3): 605-626.
- Berman, E., L. R. Iannaccone, et al. (2006). "From Empty Pews to Empty Cradles: Fertility Decline Among European Catholics." University of San Diego.

- Berman, E. and D. Laitin (2008). "Religion, Terrorism and Public Goods: testing the Club Model." *NBER Working Paper* **13725**.
- Bewley, T. (1986). "Knightian decision theory: Part 1." *Cowles Foundation Discussion Paper 807*, Yale University.
- Blank, R. M. and W. McGurn (2004). *Is the Market Moral?: A Dialogue on Religion, Economics, and Justice*. Washington, DC, Brookings Institution Press.
- Blaug, M. (1992). *The Methodology of Economics: Or How Economist Explain*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Blum, U. and L. Dudley (2001). "Religion and economic growth: was Weber right?" *Journal of Evolutionary Economics* **11**(2): 207-230.
- Bold, F. and B. B. Hull (1985). "Would you buy a used car from this priest? An economic Theory of Religion and the Church." *UM-Dearborn Economics Working Paper*.
- Boswell, J. and F. McHugh (2000). *Catholic Social eThought: Twilight or Renoissance?* Leuven, Leuven Univ. Press,.
- Boudon, R. (1998). "Limitations of Rational Choice Theory." *American Journal of Sociology* **104**(3): 817-828.
- Boulding, K. E. (1952). "Religious Perspectives in Economics." En *Religious Perspectives in College Teaching*. H. N. Fairchild. New York, The Ronald Press Company: 360-383.
- Brams, S. J. (1980). *Biblical Games: A Strategic Analysis of Stories in the Old Testament*. Cambridge, MA and London, The MIT Press.
- Brat, D. (2004). "Economic Growth And Institutions: The Rise And Fall Of The Protestant Ethic?" *Virginia Economic Journal* **9**: 33-40.
- Breault, K. D. (1989). "New evidence on religious pluralism, urbanism, and religious participation." *American Sociological Review* **54**: 1048-53.
- Brennan, G., A. M. C. Waterman, et al. (1994). *Economics and Religion: Are They Distinct?* Boston, Dordrecht and London, Kluwer Academic Publishers.

- Bruce, S. (1993). "Religion and Rational Choice: A Critique of Economic Explanations of Religious Behavior." *Sociology of Religion* **54**(2): 193-205.
- Bruce, S. (1995). "The truth about religion in Britain." *Journal for the Scientific Study of Religion* **34**: 417-30.
- Bruce, S. (1999). *Choice and religion: A critique of rational choice theory*. Oxford/New York, Oxford University Press.
- Bruce, S. (2009). "The importance of social science in the study of religion." *Fieldwork in Religion* **4**: 8-29.
- Bruce, S. (2011). "Secularization and Economic Models of Religious Behavior." En *The Oxford Handbook of the Economics of Religion*. R. McCleary. New York, Oxford University Press.
- Bruce, S. (2011 a). "Defining religion: a practical response." *International Review of Sociology* **21**(1): 105-118.
- Bruce, S. (2012). "Studying religious change through replication: some methodological issues." *Method and Theory in the Study of Religion* **24**(2): 1-17.
- Bruce, S. (1993). *Religion and Modernization: Sociologists and Historians Debate the Secularization Thesis*. Oxford, Oxford University Press.
- Bruni, L. (2001). *Economía de Comunión*. Madrid, Ciudad Nueva.
- Cabañes, M. L. (Coord.) (2008). *Abstracción y realidad en la economía*. Madrid, Minerva Ediciones, S.A.
- Cabañes, M. L. and J. V. M. García (2003). "Humanismo, religión y economía : la economía como religión." En *Desafíos globales : la Doctrina Social de la Iglesia hoy. Actas del IV Congreso «Católicos y Vida Pública»*. Madrid, Fundación Santa María: 725-728.
- Cameron, S. (2002). *The Economics of Sin*. Cheltenham, UK, Edward Elgar.
- Cantor, G. (1998). "Michael Faraday's religion and its relation to his science." *Endeavour* **22**(3): 121-124.

- Carden, W. A. A. (2003). "Christian Ethics, Formal Institutions, and Economic Growth." *Ludwig von Mises Institute Working Paper*.
- Chaves, M. (1995). "On the Rational Choice Approach to Religion." *Journal for the Scientific Study of Religion* **34**(1): 98-104.
- Chaves, M. and D. E. Cann (1992a). "Regulation, Pluralism, and Religious Market Structure." *Rationality and Society* **4**(3): 272-290.
- Chaves, M. and P. Gorski (2001). "Religious Pluralism and Religious Participation." *Annual Review of Sociology* **27**: 261-281.
- Chaves, M. and S. L. Miller (Eds.) (1999). *Financing American Religion*, Altamira Press.
- Chaves, M. and J. D. Montgomery (1996). "Rationality and the Framing of Religious Choices." *Journal for the Scientific Study of Religion* **35**: 128-44.
- Choudhury, M. A. (2000). "The nature of Islamic socio-scientific inquiry Theory and application to capital markets." *International Journal of Social Economics* **27**(1): 62-85.
- Ciccarese, M. P. (2000). "La nascita del purgatorio." *Annali di storia dell'esegesi* **17**(2): 133-150.
- Clark, R. (1998). "Christianity and Free Enterprise." *Policy* **14**(3): 3-9.
- Clavero, B. (1991). *Antidora, Antropología Católica de la economía moderna*. Milan, Giuffrè.
- Cochran, J. K., L. Beeghley, et al. (1988). "Religiosity and Alcohol Behavior: An Exploration of Reference Group Theory." *Sociological Forum* **3**(2): 256-76.
- Collins, R. (1997). "Stark and Bainbridge, Durkheim and Weber: Theoretical Comparisons." En *Rational Choice Theory and Religion: Summary and Assessment*. L. A. Young. New York, Routledge: 161-180.
- Cook, K. S., M. Levi, et al. (1990). *The Limits of Rationality*. Chicago and London, University of Chicago Press.
- Cornwall, M. (1989). "The Determinants of Religious Behavior: A Theoretical and Empirical Test." *Social Forces* **68**: 572-92.

- Cortright, S. and M. Naughton (Eds.) (2002). *Rethinking the purpose of business from the Catholic Social Tradition*. Notre Dame, IN, University of Notre Dame Press.
- Crespo, R. F. (2000). "Desde la economía como religión a la religión como economía." *Revista empresa y humanismo* **2**: 371-388.
- Dawsey, J. M. (2001). "Liberation Theology and Economic Development." *American Journal of Economics and Sociology* **60**(5): 203-212.
- del Vigo, A. (2006). *Economía y ética en el siglo XVI*. Madrid, BAC.
- Demerath, N. J. (1995). "Rational Paradigms, A-Rational Religion, and the Debate Over Secularization." *Journal for the Scientific Study of Religion* **34**(1): 105-112.
- Diesing, P. (1973). *Reason in Society*. Westport, CT, Greenwood Press.
- Durkin, J. J. T. and A. M. Greeley (1992). "Response to Montgomery." *Rationality and Society* **4**(1): 121-122.
- Durkin, J. T. J. and A. M. Greeley (1991). "A model of Religious Choice Under Uncertainty " *Rationality and Society* **3**(2): 178-196.
- Ehrenberg, R. (1977). "Household Allocation of Time and Religiosity: Replication and Extension." *Journal of Political Economy* **85**(2): 415-423.
- Eichner, A. (1983). *Why Economics is Not Yet a Science*. Armonk, NY, Sharpe.
- Ekelund, R. B., R. F. Hebert, et al. (1989). "An economic model of the medieval church: Usuary as a form of rent seeking." *Journal of Law, Economics and Organization* **5**(2): 307-31.
- Ekelund, R. B., R. F. Hebert, et al. (1992). "The economics of sin and redemption. Purgatory as a market-pull innovation?" *Journal of Economic Behavior and Organization* **19**: 1-15.
- Ekelund, R. B., R. F. Hebert, et al. (1996). *Sacred Trust: The Medieval Church as an Economic Firm*. Oxford, Oxford University Press.
- Ekelund, R. B., R. F. Hebert, et al. (2002). "An Economic Analysis of the Protestant Reformation." *Journal of Political Economy* **110**(3): 646-671.

- Ekelund, R. B., R. F. Hebert, et al. (2003). "Protestantism and Capitalism: A Supply-Side View." Working Paper, Auburn University, 2003.
- Elliott, J. (1993). *Social Scientific Criticism of the New Testament*. London, Society for Promoting Christian Knowledge.
- Ellison, C. G. (1991). "Religious Involvement and Subjective Well-Being." *Journal of Health and Social Behavior* **32**(1): 80-99.
- Ellison, C. G. and D. A. Gay (1990). "Region, Religious Commitment, and Life Satisfaction among Black Americans." *The Sociological Quarterly* **31**(1): 123-47.
- Ellison, C. G., D. A. Gay, et al. (1989). "Does Religious Commitment Contribute to Individual Life Satisfaction?" *Social Forces* **68**: 100-23.
- Encinar, M. I., J. L. Cendejas, F. F. Muñoz (2006). "On the relationship between Ethics and Economics." *Cuadernos de Economía* **29**: 3-28.
- Evans, M. D. R. and J. Kelley (2004). *Religion, Morality and Public Policy in International Perspective 1984-2002*. Sydney, Australia, The Federation Press.
- Evensky, J. (1998). "Adam Smith's Moral Philosophy: The Role of Religion and Its Relationship to Philosophy and Ethics in the Evolution of Society." *History of Political Economy* **30**(1): 17-42.
- Evensky, J. (2005). *Adam Smith's Moral Philosophy: A Historical and Contemporary Perspective on Markets, Law, Ethics, and Culture*. New York, Cambridge University Press.
- Fagan, P. (1996). "Why religion matters: the impact of religious practice on social stability." *Heritage Foundation Backgrounder* **1064**.
- Fagan, P. (2006). "Why religion matters even more: the impact of religious practice on social stability." *Heritage Foundation Backgrounder* **1992**.
- Falk, R. A. (2001). *Religion and Humane Global Governance*, Palgrave Macmillan.

- Felice, F. (2001). "The Ethical Foundation of the Market Economy: A Reflection on Economic Personalism in the Thought of Luigi Sturzo." *Journal of Markets & Morality* **4**(2): 217-239.
- Fernández Rodríguez, F. (Coord.) (1987). *Estudios sobre la Encíclica «Laborem Exercens»*. Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos.
- Ferrero, M. (2006). An Economic Approach to Religious Extremism. *Annual Meeting of European Public Choice Society*. Turku.
- Ferrero, M. (2008b). "The triumph of Christianity in the Roman empire: An economic interpretation." *European Journal of Political Economy* **24**(1): 73-87.
- Fields, B. (2003). *The Catholic Ethic and Global Capitalism*. Hampshire, Ashgate Publishing, Ltd.
- Finke, R. (1989). "Evaluating the evidence: Religious economies and sacred conopies." *American Sociological Review* **54**: 1054-56.
- Finke, R. (1990). "Religious de-regulation: origins and consequences." *Journal of Church and State* **32**: 609-26.
- Finke, R. (1993 b). "An unsecular America." En *Religion and Modernization: Sociologists and Historians Debate the Secularization Thesis*. S. Bruce. Oxford, Oxford University Press: 145-69.
- Finke, R. (1997). "The Consequnces of Religious Competition: Supply-Side Explanations for Religious Change." En *Rational Choice Theory and Religion: Summary and Assessment*. L. A. Young. New York, Routledge: 45-64.
- Finke, R. and C. D. Bader (2011). "Data and Directions for Research in the Economics of Religion." En *The Oxford Handbook of the Economics of Religion*. R. McCleary (Ed.) New York, Oxford University Press.
- Finke, R. and L. R. Iannaccone (1993 a). "Supply-Side Explanations for Religious Change." *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. **527**: 27-39.

- Finke, R. and R. Stark (1986). "Turning Pews into People: Estimating 19th Century Church Membership." *Journal for the Scientific Study of Religion* **25**: 180-92.
- Finke, R. and R. Stark (1988). "Religious economies and sacred conopies: Religious mobilization in American cities, 1906." *American Sociological Review* **53**: 41-49.
- Finke, R. and R. Stark (1992). *The Churching of America, 1776-1990: Winners and Losers in Our Religious Economy*. New Brunswick, NJ, Rutgers University Press.
- Fitzgibbons, A. (1997). "The Political Economy of the Higher Virtues." *Adam Smith's System of Liberty, Wealth, and Virtue*. Oxford Scholarship Online Monographs 153-170 (18).
- Font de Villanueva, C. (2004). "Pensamiento monetario y reforma económica en la Castilla de Carlos II: La estabilización de 1680-1686." Tesis Doctoral. Madrid, Universidad Autónoma de Madrid.
- Fox, J. (2004). "The Rise of Religious Nationalism and Conflict: Ethnic Conflict and Revolutionary Wars, 1945-2001." *Journal of Peace Research* **41**(6): 715.
- Freeman, R. B. (1986). "Who Escapes? The Relation of Churchgoing and Other Background Factors to the Socioeconomic Performance of Black Male Youths from Inner-city Tracts." En *The Black Youth Employment Crisis*. R. B. Freeman and H. J. Holzer. Chicago and London, U. Chicago Press: 353-376.
- Freyne, S. (1995). Herodian Economics in Galilee: Searching for a Suitable Model. En *Modeling Early Christianity*. P. F. Esler (Ed.). London, Routledge: 23-46.
- García-Durán, J.A. (2010). "Interdependencia planetaria: ensanchar la razón." En *El Desarrollo Humano Integral*, Melé, D., Castellà, J. M., (Eds.), Barcelona, Iter.
- García Sánchez, J. (2005). "Alcance y Limites de la Racionalidad Económica." En *Estudios de Teoría Económica y Antropología*. R. Rubio de Urquía, E. M.

- Ureña and F.-F. Muñoz Pérez (eds.). Madrid, AEDOS/IIES Francisco de Vitoria/Unión Editorial.
- Gay, C. M. (2000). *With Liberty and Justice for Whom?: The Recent Evangelical Debate Over Capitalism*. Vancouver, BC, Regent College Publishing.
- Glaeser, E. L., G. A. M. Ponzetto, et al. (2005). "Strategic Extremism: Why Republicans and Democrats Divide on Religious Values." *The Quarterly Journal of Economics* **120**(4): 1283-1330.
- Gold, L. (2004). *The Sharing Economy: Solidarity Networks Transforming Globalisation*. Hampshire, Ashgate Publishing, Ltd.
- Gomez, P.Y. and R. Moore (2006). "From Strategy of Religions to Religion of Strategy: Comments on Miller's (2002)." *Competitive Strategy of Religious Organizations* **3**(3): 199-213.
- Gordon, B. (1989). *The Economic Problem in Biblical and Patristic Thought*. Leiden, EJ Brill.
- Gordon, B. (1994). "Theological Positions and Economic Perspectives in Ancient Literature." En *Economics and Religion: Are They Distinct?* H. G. Brennan, A.M.C. Waterman (Eds.), Boston, Dordrecht and London, Kluwer Academic Publishers: 19-40.
- Gorsuch, R. L. and C. S. Smith (1983). "Attributions of Responsibility to God: An Interaction of Religious Beliefs and Outcomes." Journal for the Scientific Study of Religion **22**: 340-52.
- Greeley, A. M. (1985). *American Catholics since the Council, an Unauthorized Report*. Chicago, Thomas Moore Press.
- Greeley, A. M. (1989). *Religious Change in America*. Cambridge, MA., Harvard University Press.
- Green, D. P. and I. Shapiro (1994). *Pathologies of Rational Choice Theory. A Critique of Applications in Political Science*. New Haven and London, Yale University Press.
- Grossbard-Shechtman, S. and C. K. Clague (Eds.) (2002). *The Expansion of Economics: Toward a More Inclusive Social Science*. New York, ME Sharpe.

- Gruber, J. (2004). "Pay or pray? The impact of charitable subsidies on religious attendance." *Journal of Public Economics* **88**(12): 2635-2655.
- Guiso, L., P. Sapienza, et al. (2003). "People's opium? Religion and economic attitudes." *Journal of Monetary Economics* **50**(1): 225-282.
- Hairshleifer, J. (1985). "The expanding domain of economics." *The American Economic Review* **75**(6): 53-68.
- Hall, J. R. (1988). "Social Organization and Pathways of Commitment: Types of Communal Groups, Rational Choice Theory, and the Kanter Thesis." *American Sociological Review* **53**: 679-92.
- Hamberg, E. M. and T. Pettersson (1994). "The Religious Market: Denominational Competition and Religious Participation in Contemporary Sweden." *Journal for the Scientific Study of Religion* **33**(3): 205-216.
- Hart, J. A. (1982). "Biblical Games: A Strategic Analysis of Stories in the Old Testament. Book Review." *The American Political Science Review* **76**(3): 725-726.
- Hay, D. A. (1989). *Economics Today: A Christian Critique*. Grand Rapids, MI, William B. Eerdmans Publishing Company.
- Hayek, F. (1988). *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*. London, Routledge.
- Hechter, M. (1997). "Religion an Rational Choice Theory." En *Rational Choice Theory and Religion: Summary and Assessment*. L. A. Young (ed.). New York, Routledge: 147-159.
- Hennis, W. (1996). "La fundamentación espiritualista de la «sociología comprensiva» de Max Weber." *Revista de Estudios Políticos* **92**: 9-33.
- Hill, L. (2001). "The Hidden Theology of Adam Smith." *European Journal of the History of Economic Thought* **8**(1): 1-29.
- Hodgson, G. M. (2012). "On the Limits of Rational Choice Theory." *Economic Thought* **1**(1): 94-108.

- Hoge, D. R. (1979). "A Test of theories of denominational growth and decline." En *Understanding church growth and decline: 1950-1978*. D. R. Hoge and D. A. Roozen. New York, The Pilgrim Press: 179-97.
- Hoge, D. R. and D. A. Roozen (1979). *Technical Appendix to Understanding Church Growth and Decline, 1950-1978*. Hartford, Conn., Hartford Seminary Foundation.
- Homans, G. C. (1960). *English Villagers of the Thirteenth Century*. New York, Russel and Russel.
- Hood Jr., R. W., P. C. Hill, et al. (2009). *The Psychology of Religion*. New York, The Guilford Press.
- Hotelling, H. (1929). "Stability in Competition." *Economic Journal* **39**: 41-57.
- Huerta de Soto, J. (1997). "La Escuela Austríaca Moderna Frente a la Neoclásica " *Revista de Economía Aplicada* **15(V)**: 113-133.
- Huerta de Soto, J. (1999). "Retratos: F. A. Hayek." *La Ilustración Liberal* **4**.
- Huerta de Soto, J. (2002). *Nuevos Estudios de Economía Política*. Madrid, Unión Editorial.
- Huerta de Soto, J. (2010 a). *The Theory of Dynamic Efficiency*. New York, Routledge.
- Huerta de Soto, J. (2010 b). *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial*. 4ª ed., Madrid, Unión Editorial,
- Hull, B. B. (1989). "Religion, afterlife, and property rights in the high middle ages." *Studies in Economic Analysis* **12(1)**: 3-21.
- Hull, B. B. (2000). "Religion Still Matters." *Journal of Economics* **26**: 35-48.
- Hull, B. B. and F. Bold (1989). "Towards an Economic Theory of the Church." *International Journal of Social Economics* **16(7)**: 5-15.
- Hull, B. B. and F. Bold (1994). "Hell, Religion, and Cultural Change." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* **150(3)**: 447-464.
- Hull, B. B. and F. Bold (1995). "Preaching matters: Replication and extension." *Journal of Economic Behavior and Organization* **27**: 143-149.

- Hull, B. B. and F. Bold (1998). "Product variety in religious markets." *Review of Social Economy* **56**(1): 1-19.
- Hulsmann, J. G. (1999). "Discursive Rationality and the Division of Labour: How Cooperation Emerges." *American Journal of Economics and Sociology* **58**(4): 713-727.
- Iannaccone, L. (1986). "Addiction and Satiation." *Economics Letters* **21**: 95-99.
- Iannaccone, L. (1987). "Testing Smith's Theory of Religious Market." Santa Clara, CAL: Santa Clara Univ., Dept. Econ.
- Iannaccone, L. (2000). "La producción doméstica, el capital humano y la economía de la religion." *Economía y sociedad*: 186-201.
- Iannaccone, L. and B. B. Hull (1991). "The economics of religion: a survey of recent work." *Bulletin of the Association of Christian Economists* **18**: 7-13.
- Iannaccone, L. and C. A. Miles (1990). "Dealing with Social Change: The Mormon Church's Response to Change in Women's Roles." *Social Forces* **68**(4): 1231-50.
- Iannaccone, L. R. "Corrigenda [Introduction to the Economics of Religion]." *Journal of Economic Literature* **36**(4): 1941.
- Iannaccone, L. R. (1984). "Consumption Capital and Habit Formation with an Application to Religious Participation." University of Chicago. Tesis Doctoral.
- Iannaccone, L. R. (1988). "A Formal Model of Church and Sect." *The American Journal of Sociology* **94**(Supplement): 241-268.
- Iannaccone, L. R. (1990). "Religious Practice: A Human Capital Approach." *Journal for the Scientific Study of Religion* **29**(3): 297-314.
- Iannaccone, L. R. (1991). "The Consequences of Religious Market Structure: Adam Smith and the Economics of Religion." *Rationality and Society* **3**(2): 156.
- Iannaccone, L. (1992) "Response to Box-Steffensmeier." *Rationality and Society* **4**(2): 247-251.

- Iannaccone, L. R. (1992 a). "Religious Markets and the Economics of Religion." *Social Compass* **39**(1): 123-131.
- Iannaccone, L. R. (1992 b). "Sacrifice and Stigma: Reducing Free-riding in Cults, Communes, and Other Collectives." *The Journal of Political Economy* **100**(2): 271-291.
- Iannaccone, L. R. (1993). "Heirs to the Protestant Ethic? The Economics of American Fundamentalists." En *Fundamentalisms and the State*. M. E. Marty and R.S. Appleby (Eds.). Chicago, IL, University of Chicago Press: 342-366.
- Iannaccone, L. R. (1993). "Religion." *Contemporary Sociology* **22**(5): 653-654.
- Iannaccone, L. R. (1994 a). "Why Strict Churches Are Strong." *The American Journal of Sociology* **99**(5): 1180-1211.
- Iannaccone, L. R. (1994 b). "Progress in the Economics of Religion." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* **150**(4): 737-744.
- Iannaccone, L. R. (1995 a). "Risk, Rationality, and Religious Portfolios." *Economic Inquiry* **33**(2): 285-295.
- Iannaccone, L. R. (1995 b). "Voodoo Economics? Reviewing the Rational Choice Approach to Religion." *Journal for the Scientific Study of Religion* **34**(1): 76-88.
- Iannaccone, L. R. (1995 c). "Household production, human capital, and the economics of religion." En *The new economics of human behaviour*. M. Tommasi and K. Ierulli (eds.). Cambridge, Cambridge University Press: 172-87.
- Iannaccone, L. R. (1995 d). "Religion, Values, and Behavioral Constraint." Working Paper.
- Iannaccone, L. R. (1996). "Reassessing Church Growth: Statistical Pitfalls and Their Consequences." *Journal for the Scientific Study of Religion* **35**(3): 197-216.

- Iannaccone, L. R. (1997 a). "Rational Choice: Framework for the Scientific Study of Religion." En *Rational Choice Theory and Religion: Summary and Assessment*. L. A. Young (ed.). New York, Routledge: 25-44.
- Iannaccone, L. R. (1997 b). "Toward an Economic Theory of Fundamentalism." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* **153**(1): 100-116.
- Iannaccone, L. R. (1997 c). "Skewness Explained: A Rational Choice Model of Religious Giving." *Journal for the Scientific Study of Religion* **36**(2): 141-157.
- Iannaccone, L. R. (1998 a). "Introduction to the Economics of Religion." *Journal of Economic Literature* **36**(3): 1465-1495.
- Iannaccone, L. R. (1998 b). "Rationality and the «Religious Mind»." *Economic Inquiry* **36**(3): 373-389.
- Iannaccone, L. R. (2002). "A Marriage Made in Heaven? Economic Theory and Religious Studies." En *The Expansion of Economics: Toward a More Inclusive Social Science*. S. Grossbard-Shechtman and C. K. Clague (Eds.) New York, ME Sharpe: 163-193.
- Iannaccone, L. R. (2003 a). "Looking Backward: A Cross-National Study of Religious Trends."
- Iannaccone, L. R. (2003 b). "Religion Reloaded: Scenarios for Spirituality in the 21st Century."
- Iannaccone, L. R. (2004). "The Market for Martyrs." Unpublished manuscript available at <http://www.mercatus.org/pdf/materials/822.pdf>.
- Iannaccone, L. R. (2004 a). "Faith beyond time: the future of religion in America." *Futures* **36**(9): 1025-1030.
- Iannaccone, L. R. and E. Berman (2006). "Religious extremism: The good, the bad, and the deadly." *Public Choice* **128**: 109-129.
- Iannaccone, L. R. and S. F. Everton (2004 b). "Never on Sunny Days: Lessons from Weekly Attendance Counts." *Journal for the Scientific Study of Religion* **43**(2): 191-207.

- Iannaccone, L. R., R. Finke, et al. (1997 d). "Deregulating religion: The economics of church and state " *Economic Inquiry* **35**(2): 350-364.
- Iannaccone, L. R., D. V. A. Olson, et al. (1995 e). "Religious Resources and Church Growth." *Social Forces* **74**(2): 705-731.
- Inglehart, R. and W. E. Baker (2000). "Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values." *American Sociological Review* **65**: 19-51.
- Jaffe, K. (2005). "Science, religion and economic development." *Interciencia* **30**: 370-373.
- Jagodzinski, W. and A. M. Greeley (1997). "The Demand for Religion: Hard Core Atheism and 'Supply Side' Theory."
- Jeitschko, T. D., S. O'Connell, et al. (2005). "Having Life More Abundantly: Caring for the Body, Mind and Spirit." Unpublished manuscript.
- Jelen, T. (1990). "Religious Belief and Attitude Constrain." *Journal for the Scientific Study of Religion* **29**(1): 118-25.
- Jevons, W. S. (1998[1871]). *La Teoría de la Economía Política* [*The Theory of Political Economy*, 1ª ed. 1871, Londres, Macmillan], Traducción de Juan Pérez-Campanero. Madrid, Pirámide.
- Johansen, L. (1977). "The theory of public goods: Misplaced emphasis?" *Journal of Public Economics* **7**(1): 147-152.
- Jones, E. L. and V. Reynolds (Eds.) (1995). "Survival and Religion: Biological Evolution and Cultural Change." Chichester, Wiley.
- Kaelber, L. (2004). "Max Weber on Usury and Medieval Capitalism: From The History of Commercial Partnerships to The Protestant Ethic." *Max Weber Studies* **4**(1): 51-75.
- Kanter, R. M. (1973). *Commitment and Community: Communes and Utopias in Sociological Perspective*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Keating, B. P. (1998). "Economics as a Discipline." *International Journal of Social Economics* **25**(11/12): 1790-1802.

- Kelley, D. M. (1986). *Why Conservative Churches Are Growing: A Study in the Sociology of Religion*. Macon, Ga., Mercer University Press.
- Keyes, C. F. (1993). "Buddhist Economics and Buddhist Fundamentalism in Burma and Thailand." En *Fundamentalism and the State: Remaking Politics, Economies, and Militance*. M. Marty and S. Appleby (Eds.). Chicago, University of Chicago Press: 367-409.
- Keynes, J. M. (1967 [1936]). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Reimpr. Londres, Macmillan
- Kluegel, J. R. (1980). "Denominational mobility: Current patterns and recent trends." *Journal for the Scientific Study of Religion* **19**(1): 16-25.
- Koch, A. (2012) "Partly Annotated Bibliography of Economics of Religion.". University of Munich, Interfaculty Program for the Study of Religion. Open access publication University of Munich, URL: <http://www.epub.ub.uni-muenchen.de/12437/> Latest Update April 2012
- Kotkin, J. (1992). *Tribes: How Race, Religion, and Identity Determine Success in the New Global Economy*. New York, Random House.
- Kreps, D. M. (1997). "Intrinsic Motivation and Extrinsic Incentives." *The American Economic Review* **87**(2): 359-364.
- Kumar, V. (2008). "A Critical Review of Economic Analyses of Religion." Indira Gandhi Institute of Development Research, Mumbai (WP-2008-023).
- Kuran, T. (1993). "The Economic Impact of Islamic Fundamentalism." En *Fundamentalism and the State: Remaking Politics, Economies, and Militance*. M. Marty and S. Appleby (Eds.). Chicago, University of Chicago Press: 302-341.
- Kuran, T. (1994). "Religious Economics and the Economics of Religion." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* **150**(4): 769-775.
- Kuran, T. (1997). *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification*. Cambridge, MA, Harvard University Press.

- Kuran, T. (2004). "Why the Middle East Is Economically Underdeveloped: Historical Mechanisms of Institutional Stagnation." *The Journal of Economic Perspectives* **18**(3): 71-90.
- Lal, D. (1993). "The Economic Impact of Hindu Revivalism." En *Fundamentalism and the State: Remaking Politics, Economies, and Militance*. M. Marty and S. Appleby (Eds.). Chicago, University of Chicago Press: 410-426.
- Landes, D. S. (1999). *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*. New York, Norton.
- Le Goff, J. (1984). *The Birth of Purgatory*. Chicago, The University of Chicago Press.
- Leathers, C. G. and J. P. Raines (1992). "Adam Smith on Competitive Religious Markets." *History of Political Economy* **24**(2): 499-513.
- Lechner, F. J. (1989). "Catholicism and social change in the Netherlands: A case of radical secularization?" *Journal for the Scientific Study of Religion* **28**: 136-47.
- Lipford, J., R. E. McCormick, et al. (1993). "Preaching matters." *Journal of Economic Behavior and Organization* **21**: 235-250.
- Lipkes, J. (1999). *Politics, Religion and Classical Political Economy in Britain: John Stuart Mill and His Followers*. New York, St. Martin's Press.
- Lloyd, T. O. (2002). "J. S. Mill's Encounter with India, and: Politics, Religion and Classical Political Economy in Britain: John Stuart Mill and His Followers(review)." *Victorian Studies* **44**(2): 309-312.
- Lobato Fernández, J. B. (1997). *El Jubileo en la Sagrada Escritura*. Madrid, BAC.
- Long, S. (2006). *Divina Economía*. Granada, Nuevo Inicio.
- Long, S. and R. Settle (1977). "Household Allocation of time and church attendance: Some Additional Evidence." *Journal of Political Economy* **85**(2): 409-413.
- Lopes Da Silva Moreira, J. M. (2005). "Factos e Valores em Hayek: um Esboço Antropológico." En *Estudios de Teoría Económica y Antropología*. R. Rubio

- de Urquía, E. M. Ureña and F.-F. Muñoz Pérez (Eds.). Madrid, AEDOS/IIES Francisco de Vitoria/Unión Editorial.
- Lucas Lucas, R. (1995). *El Hombre Espíritu Encarnado*. Madrid, Atenas.
- Luckey, W. R. (2002). "Catholic Reflections on the Basis of the Pluralist Structure of Society." *Journal of Markets & Morality* **5**(1): 95-111.
- Malarney, S. K. (2003). "Return to the Past? The Dynamics of Contemporary Religious and Ritual Transformation." En *Postwar Vietnam: Dynamics of a Transforming Society*. Hy V. Luong (Ed.) Singapore, Institute of Southeast Asia Studies: 225-256.
- Marshall, A. (1994 [1890]). Principles of Economics. Reprinted 8th Edition. London, Macmillan.
- Martin, D. (1991). "The secularization issue: Prospect and retrospect." *British Journal of Sociology* **42**: 465-74.
- Martínez, J. (1999). "Religión y ética en Aristóteles y Santo Tomás." *Anuario Filosófico* **32**: 269-290.
- Martínez-Echevarría y Ortega, M. A. (2004). "Razón autónoma y modelos matemáticos de la acción." *Empresa y Humanismo* **VII**(I): 83-104.
- Martínez-Echevarría y Ortega, M. A. (2005). "Una Antropología para el Agente Económico." En *Estudios de Teoría Económica y Antropología*. R. Rubio de Urquía, E. M. Ureña and F.-F. Muñoz Pérez (Eds.). Madrid, AEDOS/IIES Francisco de Vitoria/Unión Editorial.
- Marty, M. E. and F. S. Appleby (Eds.) (1993). *Fundamentalisms and the State: Remaking Politics, Economies, and Militance*. Chicago, IL, University Of Chicago Press.
- Marwell, G. (1996). "We Still Don't Know if Strict Churches are Strong, Much Less Why: Comment on Iannaccone." *American Journal of Sociology* **101**: 1097-1108.
- McAdam, D., J. D. McCarthy, et al. (1988). "Social Movements." En *The Handbook of Sociology*. N. J. Smelser (Ed.) Thousand Oaks, CA, Sage Publications: 695-727.

- McBride, M. (2005). "Religious Pluralism and Religious Participation: A Game Theoretic Analysis." Department of Economics, University of California, Irvine.
- McCarthy, J. D. and M. N. Zald (1977). "Resource Mobilization and Social Movements: A Partial Theory." *American Journal of Sociology* **82**: 1212-41.
- McChesney, F. S. (1987). "The Efficient Organization of Religions: A Club Theoretic Approach." Paper presented at the meetings of the Public Choice Society, Tucson, AZ.
- McCleary, R. (2007). "Salvation, Damnation and Economic Incentives." *Journal of Contemporary Religion* **22**(1): 49-74.
- McCleary, R. (2008). "Religion and Economic Development." *Policy Review* **148**.
- McCleary, R. (2011). "The Economics of Religion as a Field of Inquiry." En *The Oxford Handbook of the Economics of Religion*. R. McCleary (Ed.) New York, Oxford University Press.
- McCleary, R. (Ed.) (2011). *The Oxford Handbook of the Economics of Religion*. New York, Oxford University Press.
- McCleary, R., R. J. Barro, et al. (2003). "Religion and Political Economy in an International Panel", NBER Working Paper.
- McCleary, R. M. and R. J. Barro (2006). "Religion and Economy." *Journal of Economic Perspectives* **20**(2): 49-72.
- McCleary, R. M. and R. J. Barro (2006). "Religion and Political Economy in an International Panel." *Journal for the Scientific Study of Religion* **45**(2): 149-175.
- McConnell, M. W. and R. A. Posner (1989). "An Economic Approach to Issues of Religious Freedom." *University of Chicago Law Review* **56**(1): 1-60.
- McCutcheon, R. T. (2004). "" Religion" and the Problem of the Governable Self; or How to Live in a Less than Perfect Nation." *Method & Theory in the Study of Religion* **16**(2): 164-181.

- Melé, D. (1996). "Presentación". En *Ética en el gobierno de la empresa*, Melé, D. (Coord.). Pamplona, Eunsa: 13-23.
- Melé, D. (Coord.) (1998). *Ética en la actividad financiera*, Pamplona, Eunsa.
- Melé, D. (2010). "El desarrollo humano integral: una visión de conjunto." En *El Desarrollo Humano Integral*. Melé, D., Castellà, J.M. (Eds.). Barcelona, Iter.
- Melé, D., Castellà, J.M. (Eds.) (2010). *El Desarrollo Humano Integral*. Barcelona, Iter.
- Meng, J. C. S. (2002). "First Philosophy of Democratic Capitalism As Creative Economy: A Thomistic Onto." *Journal of Markets & Morality* **5**(2): 385-413.
- Miller, K. D. (2002). "Competitive Strategies of Religious Organizations." *Strategic Management Journal* **23**(5): 435-456.
- Miller, K. D. (2006a). "A Case for Including Religious Organizations in Management Research." *Journal of Management, Spirituality and Religion* **3**(3): 214-230.
- Monsalve, F. (2010). "Economics and Ethics: Juan de Lugo's Theory of the Just Price, or the Responsibility of Living in Society." *History of Political Economy* **42**(3): 495-519.
- Montalvo, J. G. and M. Reynal-Querol (2003). "Religious polarization and economic development." *Economics Letters* **80**(2): 201-210.
- Montero Garcia, F. (1999). "La crítica católica de la economía clásica y el primer catolicismo social (sobre el impacto de la «Rerum Novarum» y la aportación de los católicos españoles al reformismo social)." En *Economía y economistas españoles*. E. Fuentes Quintana (Coord.) Vol. 5. *Las críticas a la economía clásica*: 451-493.
- Montgomery, J. (1992). "On Durkin and Greeley Pascal's Wagner and the Limits of Rational Chice: A Comment." *Rationality and Society* **4**(1): 117-121.
- Montgomery, J. (1996). "Contemplations on the Economic Approach to Religious Behavior." *American Economic Review* **86**(2): 443-47.

- Montgomery, J. (1996). "The Dynamics of Religious Economy: Exit, Voice, and Denominational Secularization." *Rationality and Society* **8**(1): 81-110.
- Montgomery, J. (2003). "A Formalization and Test of the Religious Economies Model." *American Sociological Review* **68**: 782-809.
- Moreno, I. (2003). "La Trinidad sagrada de nuestro tiempo: mercado, estado y religión." *Revista Española de Antropología Americana*. Número Extra:13-26
- Mueller, S. A. (1971). "Dimensions of interdenominational mobility in the United States." *Journal for the Scientific Study of Religion* **10**(2): 76-84.
- Muñoz, F.F., M.I. Encinar, C. Cañibano (2012) "On Economics, Ethics, and Corporate Social Responsibility". *Modern Economy* **3**: 355-363.
- Murdock, G. P. and C. Provost (1973). "Measurment of Cultural Complexity." *Ethnology* **12**: 379-92.
- Naughton, M. and S. Rumpza, (eds.) (2005). *Business as a Calling: Interdisciplinary Essays on the Meaning of Business From the Catholic Social Tradition*. St. Paul, Minnesota, University of St. Thomas e-Book.
- Negro Pavón, D. (2007). *Lo que Europa debe al Cristianismo*. Madrid, Unión Editorial.
- Neitz, M. J. and P. R. Mueser (1997). "Economic Man and the Sociology of Religion: A Critique of the Rational Choice Approach." En *Rational Choice Theory and Religion: Summary and Assessment*. L. A. Young (Ed.). New York, Routledge: 105-118.
- Nelson, R. H. (2001). *Economics As Religion: From Samuelson to Chicago and Beyond*, Pennsylvania State University Press.
- Nestle, W. (1975). *Historia del Espíritu Griego*. Barcelona, Ariel.
- Newman, J. H. (2010[1870]). *Ensayo para contribuir a una gramática del asentimiento*. [An Essay in aid of a Grammar of Assent]. Edición española traducida por Josep Vives. Madrid, Encuentro.

- Nitsch, T. O. (1998). "Beyond Pareto optima, efficiency and the "free market"." *International Journal of Social Economics* **25**(11/12): 1811-1820.
- Oakman, D. (1986). *Jesus and the Economic Questions of His Day*. New York, Edward Mellen.
- Oakman, D. (1991). "The Ancient Economy in the Bible." *Biblical Theology Bulletin* **21**(1): 34-39.
- Olds, K. (1994). "Privatizing the Church: Disestablishment in Connecticut and Massachusetts." *Journal of Political Economy* **102**(2): 277-297.
- Opp, K. D. (1999). "Contending Conceptions of the Theory of Rational Action." *Journal of Theoretical Politics* **11**: 176-202.
- Oslington, P. (1995). "Economic-Thought and Religious Thought - a Comment on Ghazanfar and Islahi." *History of Political Economy* **27**(4): 775-780.
- Oslington, P. (Ed.) (2003). *Economics and Religion*. Northampton, Mass, Edward Elgar Pub.
- Oviedo Torró, L. (1995). "La fe cristiana en el contexto de los sistemas sociales avanzados: cuestiones en torno a la economía y la política." *Carthaginensia: Revista de estudios e investigación* **11**(20): 273-304.
- Padilla, Á. (2007). *I religiosi ieri, oggi e domani*. Roma, Rogate.
- Paldam, M. (2001). "Corruption and Religion: Adding to the Economic Model." *Kyklos* **54**(2-3): 383-413.
- Pareto, V. (1966[1909]). *Manuel d'Économie Politique*. [París, Giard & Brière] Reimpresión en las *Oeuvres Complètes V. Pareto*. Tomo VII Ginebra, Librairie Droz.
- Parsons, T. (1979). "Religious and Economic Symbolism in the Western World." *Sociological Inquiry* **49**: 1-48.
- Peña, Á. (2005). *Ateos y Judíos Convertidos a la fe católica*. Lima - Perú.
- Pérez López, J. A. (1991). *Teoría de la acción humana en las organizaciones*. Madrid, Rialp.
- Pérez López, J. A. (1993). *Fundamentos de la dirección de empresas*. Madrid, Rialp.

- Perlman, M. (1976). "Jews and Contributions to Economics: A Bicentennial Review." *Judaism* **25**(3): 301-3011.
- Peterson, S. M. (2009). "Rational Choice, Religion, and the Marketplace: Where Does Adam Smith Fit In?" *Journal for the Scientific Study of Religion* **48**(1): 185-192.
- Peukert, H. (2004). "Max Weber: Precursor of economic sociology and heterodox economics?" *American Journal of Economics and Sociology* **63**(5): 987-1020.
- Plantinga, A. C. (1990). *The Twin Pillars of Christian Scholarship*. Grand Rapids, Calvin College.
- Platón. *La República o El Estado*. 21ª Edición (1991). Madrid, Espasa Calpe.
- Polaino-Lorente, A. (2010). *Antropología e investigación en las ciencias humanas*. Madrid, IIES «Francisco de Vitoria»/Unión Editorial.
- Posner, R. A. (1987). "The law and economics movement." *The American Economic Review* **77**(2): 1-17.
- Poutvaara, P. and A. Wagener (2004). The Invisible Hand Plays Dice: Eventualities in Religious Markets, Center for Economic Studies & Ifo Institute for Economic Research Working Paper no. **1238**.
- Radin, M. J. (1996). *Contested Commodities*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Radnitzsky, G., P. Bernholtz, et al. (1987). *Economic imperialism: The Economic Approach Applied Outside The Fields Of Economic*. New York, Paragon.
- Ravina, L. (ed.) (2000). *Actas del III Simposium Internacional sobre Economía y Religión*. Pamplona, Eunsá.
- Redman, B. J. (1980). "An economic analysis of religious choice." *Review of religious research* **21**: 330-342.
- Richardson, G. and M. McBride (2008). "Religion, Longevity, and Cooperation: The Case of the Craft Guild." *NBER Working Paper* **14004**.
- Robbins, L. (1935 (1932)). An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. London, Macmillan.

- Robertson, R. (1992). "The economization of Religion? Reflections on the promise and limitation of the economic approach." *Social Compass* **39**: 147-157.
- Rodríguez García-Brazales, Á. (2002). "Austrian Economics as a Progressive Paradigm: Explaining More Complex Economic Phenomena." *The Review of Austrian Economics* **15**(4): 335-357.
- Roof, W. C. (1978). *Community and Commitment: Religious Plausibility in a Liberal Protestant Church*. New York, Elsevier.
- Roof, W. C., M. E. Marty, et al. (1993). *Religion in the Nineties (Annals of the American Academy of Political and Social Science)*. Thousand Oaks, CA, Sage Publications Inc.
- Roof, W. C. and W. McKinney (1987). *American Mainline Religion: Its Changing Shape and Future*. New Brunswick, N.J., Rutgers Univ. Press.
- Roover, R. d. (1955). "Scholastic Economics: Survival and Lasting Influence From The Sixteenth Century to Adam Smith." *The Quarterly Journal of Economics* **69**(2): 161-.
- Rothschild, E. (1994). "Adam Smith and the Invisible Hand." *American Economic Review* **84**(2): 319-322.
- Rubio de Urquía, R. (1993). "Los procesos de producción de la acción humana, la teoría neoclásica de los procesos de asignación de recursos y la economía de la familia." *Revista española de pedagogía* **196**: 551-571.
- Rubio de Urquía, R. (1999). *Dottrine economiche: Scienza economica e dottrina sociale della Chiesa, Dispensae*. Pontificia Universitas Lateranensis. Ciudad del Vaticano
- Rubio de Urquía, R. (2001). "Prólogo." En *Economía de Comunión*. L. Bruni. (Ed.) Madrid, Ciudad Nueva.
- Rubio de Urquía, R. (2005). "La naturaleza y estructura fundamental de la Teoría Económica y las relaciones entre enunciados teórico - económicos y enunciados antropológicos." En *Estudios de Teoría Económica y Antropología*. R. Rubio de Urquía, E. M. Ureña and F.-F. Muñoz Pérez

- (Eds.). Madrid, AEDOS/IIES «Francisco de Vitoria»/Unión Editorial: 23-198.
- Rubio de Urquía, R. (2008). "Breve introducción al planteamiento y examen sistemáticos de la pregunta por la estructura de relación entre «Economía» y «Religión»." En *Abstracción y realidad en la economía*. M. L. Cabañes Argudo (Coord.). Madrid, Minerva Ediciones, S.A.: 167-224.
- Rubio de Urquía, R. (2013 en prensa). "Acción Humana y Doctrina Social de la Iglesia. Un Esbozo de «Economía» en la Encíclica «Caritas in Veritate»." En *Doctrina Social de la Iglesia. Estudios a la luz de la Encíclica «Caritas in Veritate»*. R. Rubio de Urquía and J. J. Pérez-Soba (Eds.). Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos.
- Rubio de Urquía, R., E. M. Ureña, and F.-F. Muñoz Pérez (Eds.) (2005). *Estudios de Teoría Económica y Antropología*. Madrid, AEDOS/IIES «Francisco de Vitoria»/Unión Editorial.
- Rushdoony, R. J. (1984). "How the Christian Will Recover through Economics: The Problem and the Very Greay Hope." *Journal of Christian Reconstruction* **10**(2).
- Rushdoony, R. J. (1984). "The Philosophy of Free Market." *Journal of Christian Reconstruction* **10**(2).
- Rutherford, D. (1992). *Dictionary of Economics*. London, Routledge.
- Sacerdote, B. and E. L. Glaeser (2001). "Education and Religion." *NBER Working Paper* **8080**.
- Sales, S. (1972). "Economic Threat As A Determinant Of Conversion Rates In Authoritarian And Non-Authoritarian Churches." *Journal of Personality and Social Psychology* **23**: 420-428.
- Santo Tomás de Aquino. *Suma teológica*. 4^a ed. (reimpr.) Madrid. Biblioteca Autores Cristianos (2001).
- Schlicht, E. (1995). "Economic Analysis and Organized Religion." En *Survival and Religion: Biological Evolution and Cultural Change*. E. L. Jones and V. Reynolds (Eds.) Chichester, Wiley.

- Segal, R. A. (2006). *The Blackwell companion to the study of religion*. Malden, MA, Blackwell Pub.
- Seldon, A. and F. G. Pennance (1975). *Diccionario de Economía*. Barcelon, Oikos-tau.
- Sen, A. K. (1977). "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory." *Philosophy & Public Affairs* **6**(4): 317-344.
- Sengers, E. (2001). *We Want Our Part! The Dutch Catholic Church from Sect to Church as Explanation for Its Growth and Decline: A Rational Choice Perspective*. Amsterdam, University of Amsterdam Press.
- Sharot, S. (2002). "Beyond Christianity: A Critique of the Rational Choice Theory of Religion from a Weberian and Comparative Religions Perspective." *Sociology of Religion* **63**(4): 427-454.
- Sherkat, D. (1997). "Embedding Religious Choices: Preferences and Social Constraints into Rational Choice Theories of Religious Behavior." En *Rational Choice Theory and Religion: Summary and Assessment*. L. A. Young (Ed.). New York, Routledge: 66-85.
- Sirico, R. A. (1993). "A worthy calling." *Forbes* **152**(12): 162.
- Sirico, R. A. (1996). *A moral basis for liberty*. Foundation for Economic Education.
- Sirico, R. A. (2010). "A moral basis for economic liberty." *First Principles Series* **30**. Heritage Foundation.
- Smelser, N. J. (1992). "The Rational Choice Perspective." *Rationality and Society* **4**(4): 381-410.
- Smith, A. (1982 [1759]) *The Theory of Moral Sentiments*, Glasgow Edition. Indianapolis, Liberty Classics.
- Smith, I. (1993). "The Economics of Church Decline in Scotland." *International Journal of Social Economics* **20**: 27-36.
- Spieker, M. (2000). "La imagen cristiana del hombre y sus consecuencias para el orden económico." En *Actas del III Simposium Internacional Economía y Religión*. L. Ravina (Ed.). Pamplona, EUNSA.

- Stark, R. (1984 a). "The Rise of a New World Faith." *Review of religious research* **26**: 18-27.
- Stark, R. (1984 b). "Religion and Conformity: Reaffirming a Sociology of Religion." *Sociological Analysis* **47**: 273-82.
- Stark, R. (1997). "Bringing Theory Back In." En *Rational Choice Theory and Religion: Summary and Assessment*. L. A. Young (Ed.). New York, Routledge: 1-24.
- Stark, R. and W. S. Bainbridge (1980). "Toward A Theory Of Religion: Religious Commitment." *Journal for the Scientific Study of Religion* **19**: 114-128.
- Stark, R. and W. S. Bainbridge (1985). *The Future of Religion: Secularization, Revival, and Cult Formation*. Berkley, Univ. California Press.
- Stark, R. and W. S. Bainbridge (1987). *A theory of religion*. New York, Peter Lang.
- Stark, R. and R. Finke (1992) *The Churching of America, 1776-1990. Winners an Losers in our Religious Economy*. New Brunswick, Rutgers University Press.
- Stark, R. and R. Finke (2000). *Acts of Faith: Explaining the Human Side of Religion*. Berkeley, University of California Press.
- Stark, R. and L. Iannaccone (1993). "Rational choice propositions about religious movements." En *Handbook of Cults and Sects in America*. D. G. Bromley and J. K. Hadden (Eds.). Greenwich, JAI Press: 109-125.
- Stark, R. and L. Iannaccone (1995). "Truth? A Reply to Bruce." *Journal for the Scientific Study of Religion* **34**: 516-19.
- Stark, R. and L. R. Iannaccone (1994). "A Supply-Side Reinterpretation of the" Secularization" of Europe." *Journal for the Scientific Study of Religion* **33**(3): 230-252.
- Stark, R. and L. R. Iannaccone (1996). "Response to Lechner: Recent Religious Declines in Quebec, Poland, and the Netherlands: A Theory Vindicated." *Journal for the Scientific Study of Religion* **35**(3): 265-271.
- Stark, R. and L. R. Iannaccone (1997). "Why the Jehovah's Witnesses grow so rapidly: a theoretical application." *Journal of Contemporary Religion* **12**(2): 133-57.

- Stark, R., L. R. Iannaccone, et al. (1996). "Religion, Science, and Rationality." *The American Economic Review* **86**(2): 433-437.
- Stigler, G. and G. Becker (1977). "De Gustibus Non Est Disputandum." *The American Economic Review* **67**(2): 76-90.
- Stolz, J. (2006). "Salvation Goods and Religious Markets: Integrating Rational Choice and Weberian Perspectives." *Social Compass* **53**(13).
- Swedberg, R. (1990). *Economics and Sociology: Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Tagliafico, Á. (2009). *Historia de la vida consagrada*. Lima, Paulinas.
- Tawney, R. H. (1937). *Religion and the Rise of Capitalism*. New York, Harcourt, Brace & World.
- Thanawala, K. (1996). "Catholic social teaching and the changing world economic order." *International Journal of Social Economics* **23**(10/11): 9-22.
- Thiry, A. (1957). "Saint Thomas et la morale d'Aristote." En *Aristote et Thomas d'Aquin*. P. Moraux. Louvain-Paris, Publications universitaires de Louvain: 229-258.
- Tiemstra, J. P. (1994). "What Should Christian Economist Do? Doing Economics, But Differently." *Bull. Assoc. Christian Economists* **23**: 3-8.
- Tommasi, M. and K. Ierulli (1995). *The new economics of human behavior*. New York, Cambridge University Press.
- Ulbrich, H. and M. Wallace (1984). "Women's work force status and church attendance." *Journal for the Scientific Study of Religion* **23**(4): 341-350.
- Ureña, E. M. (2005). "Economía y Antropología: Albert Schäffle, un caso singular." En *Estudios de Teoría Económica y Antropología*. R. Rubio de Urquía, E. M. Ureña and F.-F. Muñoz Pérez (Eds.). Madrid, AEDOS/IIES "Francisco de Vitoria"/Unión Editorial: 199-214.
- Verneaux, R. (1988). *Epistemología general o crítica del conocimiento*. Barcelona, Herder.

- Viner, J. (1978). "Religious Thought and Economic Society: Four Chapters of an Unfinished Work." *History of Political Economy* **10**(1): 1-189.
- VV.AA (2010). *Annuarium Statisticum Ecclesiae*. Vaticano, Libreria Editrice Vaticana.
- Wallis, R. and S. Bruce (1984). "The Stark-Bainbridge Theory Of Religion: A Critical Analysis And Counter Proposals." *Sociological Analysis* **45**: 11-28.
- Wallis, R. and S. Bruce (1989). *Secularization: Trends, Data, and Theory*. Belfast, The Queen's Univerity.
- Warner, R. S. (1993). "Work in Progress toward a New Paradigm for the Sociological Study of Religion in the United States." *The American Journal of Sociology* **98**: 1044-93.
- Warner, S. R. (1997). "Convergence Toward the New Paradigm: A Case of Induction." En *Rational Choice Theory and Religion: Summary and Assessment*. L. A. Young (Ed.). New York, Routledge: 87-101.
- Waterman, A. M. C. (2002). "Economics as Theology: Adam Smith's *Wealth of Nations*." *Southern Economic Journal* **68**(4): 907-921.
- Watrin, C. (2000). "Alfred Muller-Armack Economic Policy Maker and Sociologist of Religion." En *The theory of capitalism in the German economic tradition*. P. Koslowski (Ed.) Berlin and New York, Springer: 192 - 220.
- Watrin, C. (2003). "On the political economy of the subsidiarity principle." *Journal des Economistes et des Etudes Humaines* **13**(2/3): 275-288.
- Weber, J. (2004). "Los economistas religiosos". *Bussines Week* – 6 de diciembre.
- Weber, M. (1993[1934]) *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. [Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. Tübingen: J.C.B. Mohr] Traducción de Luis Legaz Lacambra. 12ª ed. Barcelona, Península.
- Weber, M. (1968 [1921]). *Economy and society*. [Wirtschaft und Gesellschaft]. New York, Bedminster Press.
- Welch, P. J. and J. J. Mueller (2001). "The Relationship of Religion to Economics." *Review of Social Economy* **59**(2): 185-202.

- Wellington, D. C. (2000). "The command economy cometh." *International Journal of Social Economics* **27**(4): 259-271.
- Winship, C. and S. Rosen (1988). *Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure*. Chicago, University of Chicago Press.
- Witham, L. (2010). *Marketplace of the Gods: How Economics Explains Religion*. New York, Oxford University Press.
- Woehrling, F. (2001). "«Christian» Economics." *Journal of Markets & Morality* **4**(2).
- Wuthnow, R. (1995). *Rethinking materialism: perspectives on the spiritual dimension of economic behavior*. Grand Rapids, MI, William B. Eerdmans Publishing.
- Young, L. A. (1997). "Phenomenological Images of Religion and Rational Choice Theory." En *Rational Choice Theory and Religion: Summary and Assessment*. L. A. Young (Ed.). New York, Routledge: 133-146.
- Young, L. A. (Ed.) (1997). *Rational Choice Theory and Religion: Summary and Assessment*. New York and London, Routledge.
- Zak, P. J. and S. Knack (2001). "Trust and Growth." *The Economic Journal* **111**(470): 295-321.
- Zamagni, S. (2000). "La dimensión religiosa en el discurso económico: Más allá del paradigma individualista." En *Actas del III Simposium Internacional Economía y Religión*. L. Ravina (Ed.). Pamplona, EUNSA.
- Zey, M. (1992). *Decision Making. Alternatives to Rational Choice Models*. Thousand Oaks, CA, Sage Publications.

ÍNDICE DE TABLAS

ÍNDICE DE FIGURAS

RELACIÓN DE SÍMBOLOS UTILIZADOS

Índice de Tablas.

Tabla 1: Evolución de <i>EoR</i> según Kumar.....	76
Tabla 2: Resumen de las principales aserciones antropológicas en la economía neoclásica, keynesiana y austriaca.	104
Tabla 3: Encuesta de actitudes religiosas ISSP 1998 – Religion II.	224
Tabla 4: Variable Afterlife: Complexity of the afterlife.	229
Tabla 5: Resumen de variables utilizadas en las estimaciones de los modelos.	231
Tabla 6: Resultados de regresiones sobre asistencia y contribuciones, en el modelo de donaciones.....	287
Tabla 7: Resultados de regresiones sobre la religiosidad en el modelo de elección bajo incertidumbre.....	297
Tabla 8: Comparación de religiones privadas y colectivas según Iannaccone.	307
Tabla 9: Comparación de valores medios de las variables según la adscripción a las denominaciones protestantes.....	309
Tabla 10: Resultados de la regresión sobre la variable “Gods” en el modelo de Hull y Bold.	339
Tabla 11: Efectos de la concentración del mercado religioso y la regulación estatal sobre la participación religiosa según Chaves y Cann.....	385
Tabla 12: Comparación de la participación religiosa con la religiosidad subjetiva.	392
Tabla 13: Los datos de la religiosidad personal en algunos países.	393
Tabla 14: Resultado de regression sobre el crecimiento denominacional en el modelo de crecimiento de las Iglesias.....	406
Tabla 15: Resumen de las postuladas predicciones generadas por los modelos. .	486

Tabla 16: Comparación de las concepciones de “acción” y “comportamiento” humano.....	571
Tabla 17: Elementos teóricos de la aproximación económica de Becker.....	590
Tabla 18: Elementos metodológicos de la aproximación económica de Becker. ..	591
Tabla 19: Resumen comparativo de las antropologías subyacentes a los modelos de <i>EoR</i>	634
Tabla 20: Resumen de las concepciones de religión en los modelos de <i>EoR</i>	664
Tabla 21: Resumen del análisis de las piezas teóricas de la forma general abierta de la acción humana en los modelos de <i>EoR</i>	688

Índice de Figuras

Figura 1: Estructura de <i>EoR</i> según Iannaccone.....	67
Figura 2: Las relaciones entre economía y Religión según Kumar.....	77
Figura 3: Esquema de <i>EoR</i> según Kumar.....	78
Figura 4: Esquema de <i>EoR</i> según la clasificación sistemática de Koch 2012.	80
Figura 5: Representación gráfica del haz de planes de acción personal instantáneo.....	110
Figura 6: La estructura de las piezas teóricas abiertas para una formulación de la forma teórica general abierta de la acción humana.	117
Figura 7: Estructura de la dinámica de explicación de objeto teórico mediante construcciones teóricas.	123
Figura 8: El esquema de la dinámica de generación de explicaciones y predicciones mediante modelos teórico-económicos.....	129
Figura 9: Las curvas <i>isoquant</i> e <i>isocost</i> indican diferentes <i>tecnologías de</i> <i>producción</i> de salvación personal y el bienestar social.	274
Figura 10: Efectos del cambio en el ingreso sobre la combinación de los factores.....	275
Figura 11: La elección individual de la combinación de productos espirituales... ..	276
Figura 12: Perfiles de producción de bienes religiosos y seculares según Iannaccone.	321
Figura 13: Perfiles de producción de bienes seculares y religiosos a partir de la <i>conducta</i>	322
Figura 14: Cambios en la función de producción de bienes seculares.....	323
Figura 15: Cambios en la producción de bienes religiosos como consecuencia de la acumulación de la experiencia religiosa.....	324
Figura 3: Esquema de <i>EoR</i> según Kumar.....	467

Figura 3.1.1.: Esquema de <i>EoR</i> . Aspectos de la religión: Productos.	468
Figura 3.1.2.: Esquema de <i>EoR</i> . Aspectos de la religión: Las formas de organización.	469
Figura 3.1.3.: Esquema de <i>EoR</i> . Aspectos de la religión: Naturaleza de Dios.	462
Figura 3.2.1.: Esquema de <i>EoR</i> . Análisis marxista: El enfoque por el lado de la demanda.....	471
Figura 3.2.2.: Esquema de <i>EoR</i> . Análisis marxista: El enfoque por el lado de la oferta.....	472
Figura 3.2.3.: Esquema de <i>EoR</i> . Análisis marxista: <i>cont.</i>	473
Figura 3.3.: Esquema de <i>EoR</i> . Análisis weberiano.....	474

Relación de símbolos utilizados

Presentamos un breve resumen de los símbolos utilizados en el presente trabajo. La exposición hemos dividido según los autores que introducen en sus respectivas obras de referencia dichos símbolos indicando, también, el capítulo o apartado correspondiente. En la exposición que sigue nos hemos limitado, por lo general, a presentar aquellos de los símbolos, que utilizamos o a los cuales nos referimos en diversas partes del texto. Por lo tanto donde los autores introducen símbolos que hemos presentado solo en un lugar específico, como por ejemplo la presentación del modelo formal de una determinada construcción teórico-económica, éstos no están recogidos en el presente resumen.

1. Símbolos utilizados por Rubio de Urquía, cfr. capítulos 2 y 12.

A_{α}	Antropología
t	Instante de tiempo de referencia
i	Designa lo relativo a la persona i
p_{ith}	h -ésimo plan de acción personal instantáneo de la persona i en el instante t
H_{it}	Haz de planes de acción personales instantáneos de la persona i en el instante t
nt	Número de personas en la sociedad (desde el origen de la misma) en el instante t
E_{it}	Ensamblaje personal instantáneo de creencias, valores, actitudes y representaciones teóricas y técnicas de la persona i en el instante t
π	Caracterización de «persona» en general
π_i	Caracterización de la persona i

δ_i^e	Dinámica ética de la persona i
δ_i^c	Dinámica cognitiva de la persona i
G	Sociedad
D_G^{inf}	Dinámica de transporte de información de la sociedad G
σ_G	Caracterización del sistema de interacción entre personas de la sociedad G
e_{it}	Estado de la persona i en el instante t
e_{it}^*	Estado anterior de la persona i en el instante t
δ_i^1	Dinámica de formación de ensamblajes E_{it} y de adopción de haces H_{it} de la persona i
e_{it}^-	Conjunto de todos los estados de la persona i anteriores al instante t
e_{it}^{-i}	Conjunto de todos los estados de todas las personas distintas de i anteriores al instante t
U_t^-	Conjunto de todos los estados del medio no humano anteriores al instante t
U_t	Estado del medio no humano en el instante t
a_{it}	Acción total ejercida por la persona i en el instante t
δ_i^2	Caracterización de las relaciones ligando entre sí a_{it} con la acción proyectada en H_{it} para la persona i en el instante t.
Δ_G	Caracterización de la dinámica de generación de estados personales y del medio no humano
Σ	Caracterización de «mundos ideales» a partir de antropologías particulares (mediante piezas teóricas del sistema (1)-(4))
Λ	Caracterización de sistemas legales de Σ
$A_{\alpha s}^k$	Parte s de la antropología A_{α}^k , s: s', s'', s''', ... etc.
$M_{\alpha s}^k$	Modelo teórico de la acción humana relativo a $A_{\alpha s}^k$
$\mu(A_{\alpha s}^{\kappa})$	Sistema de enunciados caracterizante del «mundo ideal» definido por $A_{\alpha s}^{\kappa}$

$\lambda(\mu(A_{\alpha s}^{\kappa}))$	Sistema de enunciados caracterizante del sistema legal de $\mu(A_{\alpha s}^{\kappa})$
$\Phi(A_{\alpha}^k)$	Conjunto de procesos y fenómenos susceptibles de ocurrir en el «mundo ideal» definido por A_{α}^k
$P(A_{\alpha s}^k)$	Conjunto de todas las partes de la antropología A_{α}^k
F_{Kk}	Forma teórica general abierta de la acción humana relativa a un sistema Kk
$T_{A_{\alpha}^{\kappa}}$	Espacio teórico de la antropología A_{α}^{κ}
$T_{A_{\alpha}^{\kappa}}^l$	Teoría especial de la acción humana relativa a la antropología A_{α}^{κ} , l : l', l'', l''', \dots etc.
A^{EoR}	Antropología subyacente a los modelos de <i>EoR</i>

2. Símbolos utilizados por Becker, cfr. capítulo 4.

I	Ingreso total disponible
W	La suma de las ganancias
V	Otros ingresos
Z_i	Conjunto de bienes (commodities)
x_i	Vector de los bienes adquiridos en el mercado
T_i	Tiempo destinado para la producción Z_i
f_i	Función de producción de Z_i
S	Ingreso total
L	Ingreso no percibido
C_{ji}	Consumo del bien j en el período i .
U	Función de utilidad del agente
E_i	Monto del capital humano
S_j	Capital humano de la persona j
Y_i	Los inputs distintos del tiempo, bienes de mercado y capital

	humano que intervienen en la producción de bien Z_i
t_j	Tiempo de la persona j
π_i	Precio sombra del bien Z_i
p_j	El coste del bien de mercado X_j
w_j	El coste del t_j

3. Símbolos utilizados por Azzi y Ehrenberg (1975), cfr. capítulo 6, apartado 1.

C_t	Consumo total esperado en el período t
q	Valor esperado del consumo después de la muerte
U	Función de utilidad del agente
x_t	Bienes adquiridos en el período t
h_{it}	Tiempo asignado por la persona i en el período t al consumo familiar
r_{it}	Tiempo asignado por la persona i en el período t a las actividades <i>devocionales</i> o relacionadas con la iglesia
p	Precios de los bienes del mercado
l_{it}	Tiempo asignado por la persona i en el período t al trabajo
v	El ingreso distinto del salario
w_{it}	Salario de la persona i en el período t
T	El tiempo total disponible por período
s_t	Valor del <i>consumo</i> de la participación religiosa en el período t

4. Símbolos utilizados por Iannaccone (1997), cfr. capítulo 6, apartado 4.

R	Cantidad de bienes religiosos consumidos por la persona
S	Cantidad de bienes seculares consumidos por la persona
t_i	Cantidad del tiempo destinada para la producción de cada bien $i: R, S$

m_i	Cantidad del dinero destinada para la producción de cada bien $i:R,S$
H	Número de horas destinadas por cada persona al trabajo
I	Ingreso total de la persona
w	Salario por hora de trabajo que percibe la persona
N	Otros ingresos de la persona
I^*	El ingreso total (full income)

5. Símbolos utilizados por Durkin y Greeley (1991), cfr. capítulo 6, apartado 5.1.

P_1	Probabilidad de que no ocurra el desastre
W	La riqueza
r	Los costes del seguro
D	El valor de los daños en caso de ocurrir el desastre
I	La indemnización percibida del seguro por los daños D
C	Costes de mantener la fe
AL	Premio en la vida después de la muerte

6. Símbolos utilizados por Iannaccone (1988), cfr. capítulo 7 apartado 2.

R	Bienes religiosos
Z	Bienes seculares
T_i	Tiempo destinado a la producción del bien $i:R,Z$
X_i	Bienes adquiridos destinados a la producción del bien $i:R,Z$
S_i	Experiencia y capital humano empleados en la producción del bien $i:R,Z$
C	Comportamiento o <i>conducta</i> de la persona
U	Función de utilidad
C^*	Conducta que maximiza la utilidad

7. Símbolos utilizados por Hull y Bold (1995), cfr. capítulo 7, apartado 3.4.

π	Las ganancias de las iglesias o denominaciones religiosas
D	Donaciones por miembro
m	Número de miembros de una iglesia (denominación)
C	El coste que genera cada miembro
E	Observancia de los derechos de propiedad
M	Número agregado de los miembros de las iglesias
G	Otras obligaciones impuestas para respetar

8. Símbolos utilizados por Iannaccone (1992), cfr. capítulo 7, apartado 4.

N+1	Número de miembros de la denominación religiosa (aquí <i>religious club</i>)
S^i	Bienes seculares
R^i	Bienes religiosos
Q^i	Calidad del club religioso
x_j^i	El dinero destinado a la producción, $j:S,R$
t_j^i	El tiempo destinado a la producción, $j:S,R$
a_j	Parámetro de la productividad – capital humano
π_j	Precio sombra del $j:S,R$

Apéndice

Índice

A.1	Tablas del artículo de Iannaccone (1990)	817
A.2	Tablas del artículo de Iannaccone (1992)	822
A.3	Tablas del artículo de Iannaccone (1994 a)	824
A.4	Tablas del artículo de Iannaccone (1991)	827

Índice de Tablas y Figuras del Apéndice

TABLA 1: Resultados de la regresión sobre la participación – datos del 1974..	817
TABLA 2: Resultados de la regresión sobre la participación – datos del 1963..	818
TABLA 3: Resultados de la regresión sobre la participación – datos del GSS.....	819
TABLA 4: Resultados de la regresión sobre la oración y la creencia – datos del GSS.....	820
TABLA 5: Características denominacionales: NCD 1963.....	822
TABLA 6: Características denominacionales: NCD 1984-1987.....	823
TABLA 7: Resultados de regresión sobre los determinantes de la participación religiosa.....	823
TABLA 8: Las diferencias entre las denominaciones protestantes.....	824
TABLA 9: Diferencias entre denominaciones judías.....	824
TABLA 10: Determinantes de la participación religiosa	826
TABLA 11: Las medidas nacionales de la participación religiosa, creencias y la estructura de mercado	827
TABLA 12: Los resultados de la regresión.....	827
Figura 1: Asistencia anual y las contribuciones: 1974 Catholic Survey.....	821
Figura 2: Intensidad de tiempo en la participación: 1974 Catholic Survey	821

A.1. Tablas del artículo Iannaccone (1990)

TABLA 1: Resultados de la regresión sobre la participación – datos del 1974.

TABLE 1						
PARTICIPATION REGRESSIONS: 1974 CATHOLIC SURVEY						
Variable	CONTRIBUTE		ATTEND		RATIO (A/C)	
	coeff†	t-stat	coeff†	t-stat	coeff†	t-stat
MARSAME	70.984***	4.60	11.836***	5.25	-0.105**	-2.64
RLGINSTR	3.313*	2.14	0.509*	2.25	-.000149	-0.04
PCHURCH	0.512	1.63	0.219***	4.80	.000909	1.19
NOINCOME	172.257***	3.58	6.199	0.88	-0.425***	-3.30
INCOME	9.025***	9.73	0.019	0.14	-0.034***	-4.53
HEDUC	4.124	1.75	0.231	0.67	-0.007	-1.35
AGE	3.702***	7.66	0.316***	4.47	-0.018*	-2.47
SEX	-0.912	-0.07	7.232***	4.13	0.103***	3.70
NONWHITE	-36.259	-1.83	-0.723	-0.25	0.252***	5.34
NKIDS	4.646	1.17	-0.020	-0.03	-0.023*	-2.38
BELIEF	35.256**	2.96	12.591***	7.23	0.039	1.40
NBHD	-25.373	-0.95	-2.725	-0.69	-0.035	-0.56
RAISECA	-5.044	-0.12	-1.068	-0.18	-0.036	-0.37
PCATH	-64.239	-1.62	-11.243**	-1.94	0.025	0.26
(CONSTANT)	-194.256	-4.02	4.122	0.58	1.276	7.64
R-squared	.39		.28		.31	
Cases	555		555		456	

* $p \leq .05$ ** $p \leq .01$ *** $p \leq .001$

†Unstandardized regression coefficients.

NOTES:

Source: N.O.R.C. American Catholic Survey, 1974.

Sample: All married respondents.

Variable definitions:

AGE = respondent's age.

ATTEND = yearly number of masses attended.

BELIEF = 9-item additive scale of respondent's strength of religious belief.

CONTRIB = yearly contributions to church (excluding Catholic school tuition and contributions).

HEDUC = years of education of family head.

INCOME = yearly income (thousands).

MARSAME = coded 1 if respondent and spouse of same religion.

NBHD = fraction of Catholic neighbors when growing up.

NKIDS = number of preschool or school-age children.

NOINCOME = dummy (1 if income not reported, 0 otherwise).

NONWHITE = dummy (1 if respondent is nonwhite, 0 otherwise).

PCATH = dummy (1 if either parent Catholic, 0 otherwise).

PCHURCH = mean of parents' yearly mass attendance.

RAISECA = dummy (1 if respondent was raised a Catholic, 0 otherwise).

RATIO = time intensity of religious participation -- ATTEND/CONTRIB.

RLGINSTR = respondent's religious instruction scale score.

SEX = sex of respondent -- 1 if female, 0 if male.

Fuente: Iannaccone (1990, p. 304)

TABLA 2: Resultados de la regresión sobre la participación – datos del 1963.

TABLE 2						
PARTICIPATION REGRESSIONS: 1963 NORTHERN CALIFORNIA SURVEY						
Variable	CONTRIBUTE		ATTEND		RATIO (A/C)	
	coeff†	t-stat	coeff†	t-stat	coeff†	t-stat
MARSAME	86.530***	8.36	2.144**	2.73	-0.074***	-5.61
RLGINSTR	5.465**	2.62	0.340*	2.15	-0.002	-1.09
NOINCOME	-81.633***	-3.68	-1.917	-1.14	0.044	1.56
INCOME	23.630***	17.82	0.064	0.64	-0.062***	-7.49
REDUC	3.446	1.93	0.654***	4.84	.000528	0.23
AGE	1.788***	4.28	0.159***	5.04	-0.002***	-3.88
SEX	-32.642***	-3.59	1.386*	2.01	0.036***	3.11
NKIDS	-0.492	-0.14	0.805***	3.16	0.003	0.87
BELIEF	71.000***	8.18	9.136***	13.87	0.019	1.76
EXPERIENCE	54.393***	7.55	3.198***	5.85	-0.004	-0.51
SICKTIME	-2.802	-1.71	-0.522***	-4.21	0.003	1.53
LIBERAL	-58.537***	-5.26	-0.606	-0.71	0.027	1.91
CONSERV	33.505	1.90	-0.181	-0.13	-0.020	-0.88
CATHOLIC	-191.861***	-14.33	2.240*	2.20	0.234***	13.64
(CONSTANT)	-63.597	-1.74	19.101	6.91	0.701	11.10
R-squared	.33		.24		.21	
Cases	2186		2186		2186	

* $p \leq .05$ ** $p \leq .01$ *** $p \leq .001$

†Unstandardized regression coefficients.

NOTES:

Source: 1963 Northern California Church Member study.

Sample: All married respondents.

Variable definitions:

AGE = respondent's age.

ATTEND = yearly number of Sunday services attended.

BELIEF = 9-item Z-scale of respondent's strength of religious belief.

CONTRIB = yearly contributions to church.

EXPERIENCE = 3-item Z-scale of respondent's religious experiences.

INCOME = yearly income (thousands).

LIBERAL, CONSERV, CATHOLIC = denominational dummy variables.

MARSAME = coded 1 if respondent and spouse of same religion.

NKIDS = number of preschool or school-age children.

NOINCOME = dummy (1 if income not reported, 0 otherwise).

RATIO = time intensity of religious participation, ATTEND/CONTRIB.

REDUC = respondent's years of education.

RLGINSTR = respondent's religious instruction scale score.

SEX = sex of respondent - 1 if female, 0 if male.

SICKTIME = respondent's number of sick days in last year.

Fuente: Iannaccone (1990, p. 305)

TABLA 3: Resultados de la regresión sobre la participación – datos del GSS.

TABLE 3
RELIGIOUS PARTICIPATION: GENERAL SOCIAL SURVEYS

Variable	ATTEND		CONTRIBUTE		RATIO (A/C)	
	coeff†	t-stat	coeff†	t-stat	coeff†	t-stat
MARRIED	−3.888	−1.32	−170.851	−.97	.002	.00
MARSAME	17.032***	11.29	352.056***	3.93	−1.49	−1.21
MAATTEND	.140***	5.40	NA	NA	NA	NA
PAATTEND	.110***	4.32	NA	NA	NA	NA
AGE20	1.591	.79	−87.751	−.74	.708***	4.34
AGE30	.166	.10	−167.148	−1.71	−.043	−.32
AGE35	3.684*	2.16	−247.960*	−2.45	−.014	−.10
AGE40	4.689*	2.45	31.313	.27	−.066	−.42
SEX	5.278*	2.47	77.833	.61	−.107	−.62
EDUC	1.143***	4.65	34.576*	2.40	.008	.44
INCOME	.072	1.19	2.032	.56	−.009*	−2.00
MARSEX	.253	.09	−140.653	−.92	.257	1.23
MARINC	−.074	−1.01	9.820*	2.24	.004	.69
MODERATE	8.223***	4.35	118.281	1.06	−.049	−.32
NOBAPT	8.686*	2.49	68.227	.33	−.030	−.10
SOBAPT	14.606***	5.40	−7.338	−.04	.144	.66
CONSERV	13.118***	4.85	467.617**	2.94	−.015	−.07
SECT	34.691***	13.84	399.277**	2.76	.097	.49
MORMON	22.935***	6.38	1494.057***	7.02	−.069	−.23
CATHOLIC	10.686***	6.48	−17.645	−.18	.275*	2.08
(Constant)	−21.131	−5.05	−430.765	−1.74	.168	.50
R-squared	.277		.252		.126	
Cases	1963		495		339	

* $p \leq .05$ ** $p \leq .01$ *** $p \leq .001$

†Unstandardized regression coefficients.

NOTES:

Source: General Social Surveys, 1983-1987.

Sample: All non-blacks, aged 45 or younger, currently married or never married.

Variable definitions:

AGE20, AGE25, AGE30, AGE35, AGE40 = dummy variables coded 1 or 0, depending on respondent's age (rounded to the nearest 5 years). AGE25 is the omitted (baseline) category.

ATTEND (mean = 23.6) = average number of religious services that respondent attended each year including both weekend and weekday services.

CONTRIBUTE (mean = \$376) = household's contribution in 1986 dollars.

EDUC (mean = 13.2) = respondent's highest year of school completed.

INCOME = household's 1986 real income (thousands).

MARRIED = coded 1 if respondent was currently married.

MARSAME = coded 1 if respondent had spouse of same religion.

MAATTEND, PAATTEND = respondent's parents' frequency of church attendance. (These items were not included in the survey which asked about contributions.)

MARSEX, MARINC = interaction dummies, MARRIED \times SEX and MARRIED \times INCOME, respectively.

MODERATE, CONSERV, SECT, MORMON, CATHOLIC, SOBAPT (Southern Baptist), NOBAPT (Baptist, Non-Southern) = denominational dummy variables.

RATIO = time intensity of religious participation, ATTEND/CONTRIB.

SEX = coded 1 if respondent was female.

Fuente: Iannaccone (1990, p. 307)

TABLA 4: Resultados de la regresión sobre la oración y la creencia – datos del GSS.

TABLE 4						
PRAYER AND BELIEF: GENERAL SOCIAL SURVEYS						
Variable	PRAY		AFTERLIFE		BIBLE	
	coeff†	t-stat	coeff†	t-stat	coeff†	t-stat
MARRIED	-.547	-.64	.046	.90	.184	1.39
MARSAME	2.238***	5.15	.018	.69	.010	.15
MAATTEND	.027***	3.68	.001**	2.83	.001	1.13
PAATTEND	.008	1.12	.00063	1.41	.001	1.16
AGE20	-.551	-.95	-.026	-.75	.034	.37
AGE30	.279	.59	-.014	-.50	-.050	-.68
AGE35	.870	1.77	-.011	-.37	.001	.01
AGE40	1.556**	2.82	-.036	-1.08	.012	.14
SEX	1.668**	2.71	.042	1.13	.089	.93
EDUC	.128	1.82	.004	.98	-.057***	-5.21
INCOME	-.012	-.70	.001	1.31	.001	.37
MARSEX	1.240	1.68	.011	.25	.056	.48
MARINC	-.014	-.66	-.001	-.90	-.003	-1.16
MODERATE	1.913***	3.51	.146***	4.45	.427***	5.02
NOBAPT	.890	.88	.166**	2.73	.269	1.71
SOBAPT	2.101**	2.69	.193***	4.11	.398***	3.27
CONSERV	3.485***	4.47	.209***	4.44	.784***	6.44
SECT	5.367***	7.42	.121**	2.77	.567***	5.01
MORMON	5.958***	5.75	.277***	4.42	.328*	2.02
CATHOLIC	1.299**	2.73	.126***	4.40	.205**	2.76
(Constant)	-3.92	-.32	.496	20.63	.365	8.67
R-squared	.17		.07		.24	
Cases	1567		1448		536	

* $p \leq .05$ ** $p \leq .01$ *** $p \leq .001$
†Unstandardized regression coefficients.

NOTES:
Source: General Social Surveys, 1983-1987.
Sample: All non-blacks, aged 45 or younger, currently married or never married.
Variable definitions:
AFTERLIFE = coded 1 if respondent believed in an afterlife, 0 otherwise.
AGE20, AGE25, AGE30, AGE35, AGE40 = dummy variables coded 1 or 0, depending on respondent's age (rounded to the nearest 5 years). AGE25 is the omitted (baseline) category.
BIBLE = coded 1 if respondent believed the Bible is the literal word of God, 0 otherwise.
EDUC (mean = 13.2) = respondent's highest year of school completed.
INCOME = household's 1986 real income (thousands).
MAATTEND, PAATTEND = respondent's parents' frequency of church attendance. (These items were not included in the survey which asked about contributions.)
MARRIED = coded 1 if respondent was currently married.
MARSAME = coded 1 if respondent had spouse of same religion.
MARSEX, MARINC = interaction dummies, MARRIED \times SEX and MARRIED \times INCOME, respectively.
MODERATE, CONSERV, SECT, MORMON, CATHOLIC, SOBAPT (Southern Baptist), NOBAPT (Baptist, Non-Southern) = denominational dummy variables.
PRAY = respondent's frequency of prayer per week.
SEX = coded 1 if respondent was female.

Fuente: Iannaccone (1990, p. 308)

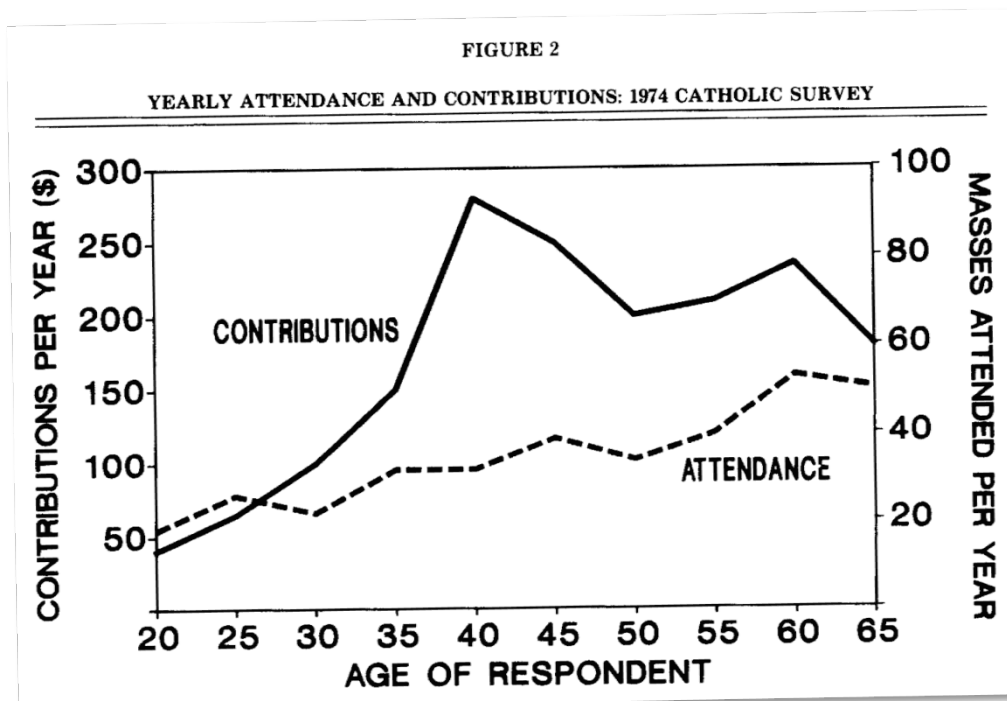


Figura 1: Asistencia anual y las contribuciones: 1974 Catholic Survey
Fuente: Iannaccone (1990, p. 310)

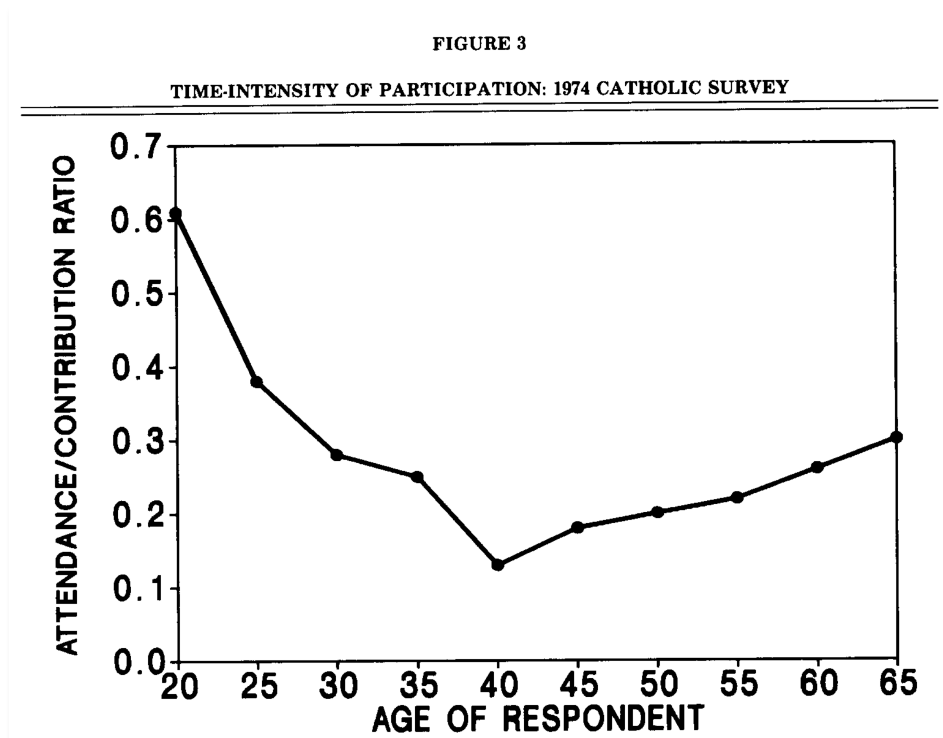


Figura 2: Intensidad de tiempo en la participación: 1974 Catholic Survey
Fuente: Iannaccone (1990, p. 311)

A.2. Tablas del artículo Iannaccone (1992 b)

TABLA 5: Características denominacionales: NCD 1963.

TABLE 1
DENOMINATIONAL CHARACTERISTICS: NORTHERN CALIFORNIA DATA, 1963

	Most Church- like	Church- like	Sect- like	Sects	<i>T</i> *
Size of congregation	939 (618)	787 (673)	335 (186)	173 (121)	-35.2
Household income (\$/year)	10,140 (4,070)	9,435 (4,070)	8,399 (3,034)	6,944 (3,155)	-12.8
Respondent education (years)	14.5 (2.58)	13.9 (2.78)	12.3 (2.99)	12.5 (3.17)	-9.0
Sunday attendance (services/year)	33.8 (19.2)	38.4 (17.1)	44.2 (13.5)	49.1 (9.23)	17.9
Evening attendance (meetings/year)	34.5 (39.9)	44.9 (39.1)	69.0 (52.9)	96.8 (49.5)	16.6
Church contributions (\$/year)	244 (211)	288 (239)	369 (285)	497 (292)	12.4
Church contributions (percentage of yearly income)	2.64 (2.44)	3.36 (2.89)	4.64 (3.83)	8.43 (7.61)	11.3
Church friends (number out of five closest friends)	1.32 (1.50)	1.51 (1.62)	1.80 (1.71)	3.15 (1.60)	16.1
Nonchurch meetings (number of nonchurch meet- ings/year)	48.6 (50.4)	41.1 (46.5)	30.6 (45.0)	29.0 (44.7)	-5.6
Nonchurch memberships (number of other organiza- tion memberships)	3.59 (2.63)	3.07 (2.48)	2.13 (2.18)	1.72 (1.83)	-13.0
Belief orthodoxy [†]	-.419 (.729)	.061 (.645)	.560 (.318)	.647 (.253)	37.4
Religious experience [†]	-.286 (.718)	.003 (.744)	.547 (.591)	.731 (.480)	26.6
Number of respondents	963	882	194	248	

SOURCE.—Northern California Church Member Study, 1963. A description of the study methodology and copy of the survey questionnaire are found in Glock and Stark (1966).

NOTE.—Entries are means. Standard deviations are in parentheses. Denominational groups: Most churchlike: members of Congregational, Methodist, Episcopalian, and Disciples of Christ churches; churchlike: Presbyterians, American Lutherans, and American Baptists; sectlike: Missouri Lutherans and Southern Baptists; sects: members of Assemblies of God, Church of God, Church of Christ, Nazarene, Seventh-Day Adventist, Gospel Lighthouse, and Foursquare Gospel churches.

* *T*-value for two-tailed test comparing means for most churchlike and sect members.

[†] Belief orthodoxy variable is the average of the standardized responses to 10 belief items (Cronbach's α for scale reliability is 0.90). Religious experience variable is a similarly defined three-item scale (α = 0.76).

Fuente: Iannaccone (1992 b, p. 284)

TABLA 6: Características denominacionales: NCD 1984-1987.

TABLE 2
DENOMINATIONAL CHARACTERISTICS: NATIONAL DATA, 1984-87

	Most Church- like	Church- like	Sect- like	Sects	T
Household income (\$1,000/year)	38.9 (18.4)	31.7 (17.4)	30.8 (17.6)	27.4 (17.2)	6.8
Respondent education (years)	14.0 (3.00)	12.6 (2.82)	12.0 (2.59)	11.1 (3.10)	10.3
Sunday attendance (services/year)	21.6 (22.2)	23.0 (22.3)	26.7 (22.9)	33.2 (23.3)	5.6
Weekday attendance (percentage attending weekday meetings)	3.1 (17.3)	7.8 (26.8)	14.5 (35.2)	37.9 (48.6)	10.8
Church contributions (\$/year)	663 (1,072)	551 (914)	725 (1,068)	738 (1,004)	.4
Church contributions (percentage of yearly income)	1.63 (2.46)	1.98 (4.35)	2.24 (3.21)	3.11 (4.42)	2.3
Prays (times/week)	7.42 (7.90)	7.89 (8.01)	9.27 (8.24)	11.59 (8.66)	4.9
Strength of affiliation (100 = strong, 0 = weak)	25.1 (64.0)	28.8 (66.5)	36.2 (65.0)	49.4 (63.2)	4.2
Belief in afterlife (100 = strong, 0 = weak)	83.2 (37.5)	85.9 (34.8)	91.5 (28.0)	86.9 (33.9)	1.0
Beliefs about Bible (100 = strong, 0 = weak)	5.6 (65.3)	29.3 (65.0)	54.0 (57.5)	65.7 (59.2)	6.9
Number of respondents	260	695	353	234	

SOURCE.—National Opinion Research Center's General Social Surveys, 1984-87. Sample includes only married, nonblack respondents.
NOTE.—See notes to table 1.

Fuente: Iannaccone (1992 b, p. 285)

TABLA 7: Resultados de regresión sobre los determinantes de la participación religiosa

TABLE 3
DETERMINANTS OF RELIGIOUS PARTICIPATION, ORDINARY LEAST SQUARES REGRESSIONS

	ATTENDANCE	CONTRIBUTION	PRAYER
Denomination:			
CHURCHLIKE	1.792 (.99)	17.785 (.20)	.375 (1.00)
SECTLIKE	10.136 (5.13)	350.913 (3.67)	1.504 (3.68)
SECT	27.222 (12.91)	725.691 (7.18)	3.041 (6.90)
Controls:			
AGE	.247 (6.12)	11.488 (5.91)	.054 (6.52)
SEX	-7.574 (-6.30)	25.554 (.44)	-2.205 (-8.82)
EDUCATION	2.176 (9.15)	94.779 (8.11)	.230 (4.63)
INCOME	-.074 (-2.41)	8.895 (6.04)	-.028 (-4.37)
MARRIED	-6.618 (3.41)	-18.341 (-.19)	-.045 (-.11)
MARSAME	18.777 (13.04)	470.364 (6.74)	1.759 (5.92)
EAST	4.572 (2.64)	-72.176 (-.87)	-.021 (-.06)
SOUTH	7.501 (4.24)	-8.489 (-.10)	.445 (1.20)
Intercept	-22.960	-1,954.730	.483
R ²	.209	.227	.161
Number of observations	2,284	1,162	1,515

SOURCE.—National Opinion Research Center, General Social Surveys, 1986-90.
NOTE.—t-ratios are shown in parentheses. Sample: white Protestants, currently married or never married. Variable definitions: AGE: age of respondent; ATTENDANCE (mean = 28.7): average number of religious services that respondent attends each year including both weekend and weekday services; CONTRIBUTION (mean = \$574): household's contribution in 1990 dollars; EDUCATION: respondent's years of schooling; INCOME: household's 1990 real income (in thousands); married: coded one if respondent currently is married; MARSAME: coded one if respondent has spouse of same religion; MOST CHURCHLIKE, CHURCHLIKE, SECTLIKE, and SECT: denominational dummy variables (MOST CHURCHLIKE is the omitted category); PRAYER (mean = 6.1): respondent's frequency of prayer per week; SEX: coded one if respondent is male; SOUTH, WEST, and EAST: regional dummy variables for southern, western, and eastern/midwestern states, respectively (WEST is the omitted category).

Fuente: Iannaccone (1992 b, p. 286)

A.3. Tablas del artículo Iannaccone (1994 a)

TABLA 8: Las diferencias entre las denominaciones protestantes.

TABLE 1
PROTESTANT DENOMINATIONAL DIFFERENCES

	Liberal	Moderate	Conservative	Sects	t-value*
Household income (in thousands of dollars per year)	38.0 (23.2)	31.0 (20.9)	31.6 (20.7)	27.0 (20.0)	8.9
Respondent education (in years) ..	13.8 (2.92)	12.5 (2.86)	12.1 (2.84)	11.3 (3.02)	15.1
Sunday attendance (services attended per year)	20.9 (25.4)	25.2 (29.2)	31.3 (33.4)	48.5 (42.7)	13.7
Weekday attendance (% attending weekday meetings)	2.7 (16.4)	6.3 (24.3)	11.5 (31.8)	32.3 (46.8)	14.4
Church contributions (dollars per year)	584 (1,388)	473 (937)	905 (1,843)	862 (1,818)	1.8
Church contributions (% of yearly income)	1.94 (6.49)	1.94 (3.80)	2.81 (4.65)	3.16 (4.81)	2.3
Membership in church-affiliated groups (% belonging)	37.8 (48.5)	40.1 (49.0)	44.6 (49.7)	49.5 (50.1)	3.6
Secular memberships (no. of memberships)	1.90 (1.91)	1.48 (1.74)	1.27 (1.52)	.91 (1.30)	9.4
Strength of affiliation (% claiming to be "strong" members)	32.6 (46.9)	38.7 (48.7)	45.5 (49.8)	56.0 (49.7)	8.5
Biblical literalism (% believing) ..	23.2 (42.3)	40.4 (49.1)	57.8 (49.4)	68.1 (46.6)	15.7
Belief in afterlife (% believing) ...	79.5 (40.4)	85.1 (35.6)	88.9 (31.4)	87.8 (32.6)	3.5
N of cases	763	1,802	941	575	

SOURCE.—NORC General Social Survey, 1984–90; sample consists of nonblack, non-Catholic Christians.

NOTE.—In first four cols., nos. shown are means; nos. in parentheses are SDs. Definitions of denominational groups: liberal = Christian (Disciples of Christ), Episcopalian, Methodist, and United Church of Christ; moderate = American Baptist, Evangelical Lutheran, Presbyterian, and Reformed churches; conservative = Missouri Synod Lutheran and Southern Baptist; and sects = Assemblies of God, Church of Christ, Church of God, Jehovah's Witness, Nazarene, Seventh Day Adventist, and other fundamentalists and pentecostals.

* t-values are for two-tailed test comparing means for liberal and sect members.

Fuente: Iannaccone (1994 a, p. 1193)

TABLA 9: Diferencias entre denominaciones judías.

TABLE 2
JEWISH DENOMINATIONAL DIFFERENCES

	Reform	Conservative	Orthodox
Individual practices:			
Attends synagogue regularly (%)	8.6	19.0	54.1
Lights candles each Friday (%)	5.4	15.3	56.8
Avoids money on Sabbath (%)	6.5	13.1	57.7
Household practices:			
Buys kosher meat (%)	3.5	20.7	68.5
Separates meat and dairy dishes (%)	3.4	18.9	66.7
Lights Hanukkah candles (%)	53.4	66.9	76.6
Has Christmas tree (%)	21.8	15.4	7.2
Networks:			
Closest friends are all Jews (%)	7.6	15.8	39.1
Lives in Jewish neighborhood (%)	6.6	11.5	36.0
Opposes marrying non-Jew (%)	1.9	9.6	47.7
Household contributions per year:			
Gives more than \$1,000 to Jewish causes (%) ..	5.4	9.44	22.5
Gives more than \$1,000 to nonJewish causes (%)	6.53	4.31	.0
Volunteer hours per week:			
Hours worked for Jewish organizations	1.08 (4.45)	2.34 (7.40)	5.62 (14.54)
Hours worked for secular organizations	4.02 (8.98)	3.62 (8.81)	2.24 (9.34)
Organizational memberships:			
Jewish (outside of synagogue)55 (1.45)	.85 (1.49)	1.46 (3.24)
Non-Jewish	1.67 (3.09)	1.45 (2.35)	.721 (1.36)
Years of education	15.8 (2.54)	15.2 (3.30)	14.8 (3.62)
Household income (in thousands of dollars)	64.7 (46.7)	55.5 (42.8)	41.7 (35.7)
N of cases	797	720	111

SOURCE.—1990 National Jewish Population Survey.

NOTE.—Nos. in parentheses are SDs; for each variable, the two-tailed *t*-test comparing means for Reform and Orthodox is significant at the 5% level.

Fuente: Iannaccone (1994 a, p. 1196)

"The regressions in table 3 show that the group's impact persist even after controlling for demographic and socioeconomic characteristics, such as age, income, sex, education, race, and marital status. (...) But even though these variables prove statistically significant, they in no way wash out the direct impact of denominational distinctiveness. Indeed, I could not alter this fundamental result with any reasonable alternative subsample, estimation technique, time frame, or method of assessing denominational characteristics, nor have I found contradictory results in regressions for other key dependent variables such as memberships and contributions outside of the church, church friends, and strength of membership. (...) We thus arrive at a persistent and powerfully sociological findings."
Iannaccone (1994 a, p. 1200).

TABLA 10: Determinantes de la participación religiosa

TABLE 3
DETERMINANTS OF RELIGIOUS PARTICIPATION

	Attendance (1)	Attendance (2)	Attendance (Tobit) (3)	Attendance (4)	Contribution (5)	Contribution (6)	Contribution (Tobit) (7)	Contribution (8)
Constant	-2.16 (.70)	-28.54 (8.37)	-39.51 (9.62)	-27.07 (4.92)	-1,627 (6.78)	-2,781 (10.62)	-3,252 (11.88)	-2,403 (6.73)
Age24 (8.23)	.30 (10.67)	.33 (9.61)	.26 (6.82)	15.63 (7.12)	18.70 (8.70)	19.85 (8.95)	16.18 (6.41)
Sex	7.54 (7.41)	7.87 (8.00)	9.28 (7.86)	7.24 (5.28)	-7.57 (.10)	7.11 (.09)	96.91 (.21)	-57.25 (.66)
Married	8.15 (7.45)	6.42 (6.05)	8.16 (6.39)	-6.39 (3.23)	414.58 (4.98)	340.28 (4.21)	429.55 (5.13)	-99.74 (.79)
Education	1.03 (5.42)	1.5 (8.08)	1.86 (8.31)	2.12 (7.84)	74.98 (5.03)	94.00 (6.46)	102.98 (6.90)	102.26 (5.77)
Income	-.01 (4.35)	-.09 (3.41)	.01 (3.23)	.05 (1.42)	11.14 (5.63)	12.67 (6.59)	11.30 (5.73)	14.90 (6.65)
Distinct		6.29 (16.38)	7.28 (15.79)	5.31 (10.17)		270.76 (9.55)	266.94 (9.22)	243.56 (7.45)
Marsame				17.74 (9.46)				650.2 (5.42)
Afterlife				9.55 (5.13)				381.86 (3.22)
Literalist				12.73 (8.68)				322.12 (3.44)
R ²05	.11		.22	.12	.18		.23
N of cases	3,706	3,706	3,706	1,729	1,315	1,315	1,315	1,041

SOURCE.—General Social Survey, 1984–90, sample consists of nonblack, non-Catholic Christians.

NOTE.—Absolute *t*-statistics are in parentheses. Variable definitions: attendance = church attendance (services/year), contribution = household's religious contributions in 1990 dollars; sex, married, marsame, afterlife, and literalist = dummy variables indicating whether the respondent is female, married, married to someone of the same religion, believes in an afterlife, and believes the Bible is literally true; education = years of education; income = household's income (in thousands of 1990 dollars); distinct = measure of denominational distinctiveness.

Fuente: Iannaccone (1994 a, p. 1199)

A.4. Tablas del artículo Iannaccone (1991)

TABLA 11: Las medidas nacionales de la participación religiosa, creencias y la estructura de mercado

TABLA 1: National Measures of Religious Participation, Belief, and Market Structure

Country	Attends Weekly ^a	Prays or Meditates	Religious Beliefs						Percentage Catholic ^b	Herfindahl Index
			Church	God	Afterlife	Heaven	Hell	Devil		
Australia	21	64	—	42	49	57	35	36	29	27
Austria	20	—	—	—	45	—	—	—	89	85
Belgium	30	56	40	39	37	33	18	20	92	95
Britain	14	50	42	31	45	57	27	30	13	41
Canada	31	—	—	—	54	—	—	—	46	35
Denmark	3	48	26	24	26	17	8	12	1	94
Finland	4	49	58	25	49	46	22	29	0	91
France	12	44	48	26	35	27	15	17	80	92
West Germany	21	59	47	24	39	31	14	18	45	46
Irish Republic	82	81	64	73	76	83	54	57	95	91
Italy	36	72	43	26	47	41	31	30	91	98
Netherlands	27	56	33	34	42	39	15	20	43	38
New Zealand	20	—	—	34	45	—	—	—	18	25
Norway	7	61	50	40	44	48	22	28	0	85
Spain	41	69	45	55	55	50	34	33	98	99
Sweden	5	33	37	19	28	26	10	12	1	71
Switzerland	25	—	—	—	50	—	—	—	50	45
United States	43	85	73	65	71	84	67	66	26	12

a. Derived from ISV surveys, 1981-1983: Attends weekly — percentage attending church once a week or more; prays or meditates — percentage who take moments of prayer, meditation, or contemplation; church — percentage who believe that their church is giving adequate answers to man's spiritual needs; God — percentage who believe there is a personal god; afterlife, heaven, hell, devil — percentage who believe in afterlife, heaven, hell, and the devil, respectively.

b. Derived from the *World Christian Encyclopedia* (Barrett 1982): Percentage Catholic — percentage of country's population that are Catholic; Herfindahl Index — computed from denominational shares.

Fuente: Iannaccone (1991, p. 165)

TABLA 12: Los resultados de la regresión

TABLA 2: Regression Results

	Attend	Attend	Pray	Pray	Church	Church	Personal God	Personal God	Afterlife	Afterlife
S _{cath}	25.8 (0.88)	33.3 (1.56)	49.7 (0.86)	53.7 (1.27)	-33.1 (-0.54)	23.5 (4.61)	-36.6 (-664)	15.3 (.345)	21.8 (0.70)	44.1 (1.83)
S _{prot}	35.3 (2.98)	35.2 (3.03)	84.2 (3.69)	86.6 (4.06)	95.9 (3.96)	80.2 (3.05)	78.1 (3.85)	63 (3.17)	72.9 (5.73)	67.3 (5.18)
HS _{cath}	—	-0.017 (-0.07)	—	0.124 (0.28)	—	0.281 (0.52)	—	0.253 (0.54)	—	0.033 (0.12)
HS _{prot}	—	-0.363 (-2.51)	—	-0.411 (-1.61)	—	-0.407 (-1.29)	—	-0.406 (-1.66)	—	-0.327 (-2.02)
SS _{cath}	0.047 (0.16)	—	0.187 (0.76)	—	0.84 (1.33)	—	0.767 (1.36)	—	0.248 (0.76)	—
SS _{prot}	-0.358 (-2.54)	—	-0.378 (-1.43)	—	-0.573 (-2.04)	—	-0.564 (-2.38)	—	-0.383 (-2.53)	—
R ²	0.93	0.93	0.98	0.98	0.96	0.95	0.94	0.93	0.97	0.97
Adj R ²	0.90	0.90	0.97	0.97	0.95	0.94	0.91	0.9	0.97	0.96
SE	7.6	7.6	10.6	10.1	11.2	12.3	10.5	11.4	8.1	8.4
Number of nations	17	17	14	13	13	13	14	14	17	17

NOTES: The *t* statistics are in parentheses. The dependent variables are defined in the notes to Table 1. The independent variables are S_{cath} = share of Catholics in the population; S_{prot} = share of Protestants and other non-Catholics in the population; HS_{cath} = the product of H, the Herfindahl index of religious concentration, and S_{cath}; HS_{prot} = the product of H and S_{prot}; SS_{cath} = product of the Catholic market and population shares; SS_{prot} = sum of the product of each non-Catholic denomination's market and population shares.

Fuente: Iannaccone (1991, p. 168)

“Columns 1 and 2 of Table 2 list the results of church attendance regressions of model 1 and 2, respectively. The regression in columns 3 and 4, 5 and 6, and 7 and 8, and 9 and 10 correspondent to those3 in columns 1 and 2, but the dependent variables measure prayer, confidence in one’s church, belief in God, and belief in an afterlife.” Iannaccone (1991, p. 169).

“Turning first to the attendance regressions (columns 1 and 2) we find that Protestant attendance rates are strongly related to market structure but Catholic attendance rates are largely independent of it. (...) Church attendance is, of course, only on e aspect of religiosity. In principle, monopoly could be bad for public performance but good for private piety. In fact, however, both internal and external measures follow the same pattern. The remaining regression results in Table 2 show that it is not just church attendance, but also prayer, confidence in one’s church, and virtually all religious beliefs that decline in monopolized Protestant markets. In virtually every regression the effect of Protestant concentration remains strongly negative. Again, however, Catholic monopoly does not share the weakness. The stimulated effects of Catholic concentration are insignificant throughout. In short, an economic theory of religious market provides powerful insights into Protestantism. One could hardly ask for a tighter fit than that obtained for church attendance, and the data on other aspects of religiosity provide added confirmation.” Iannaccone (1991, pp. 169-170).

